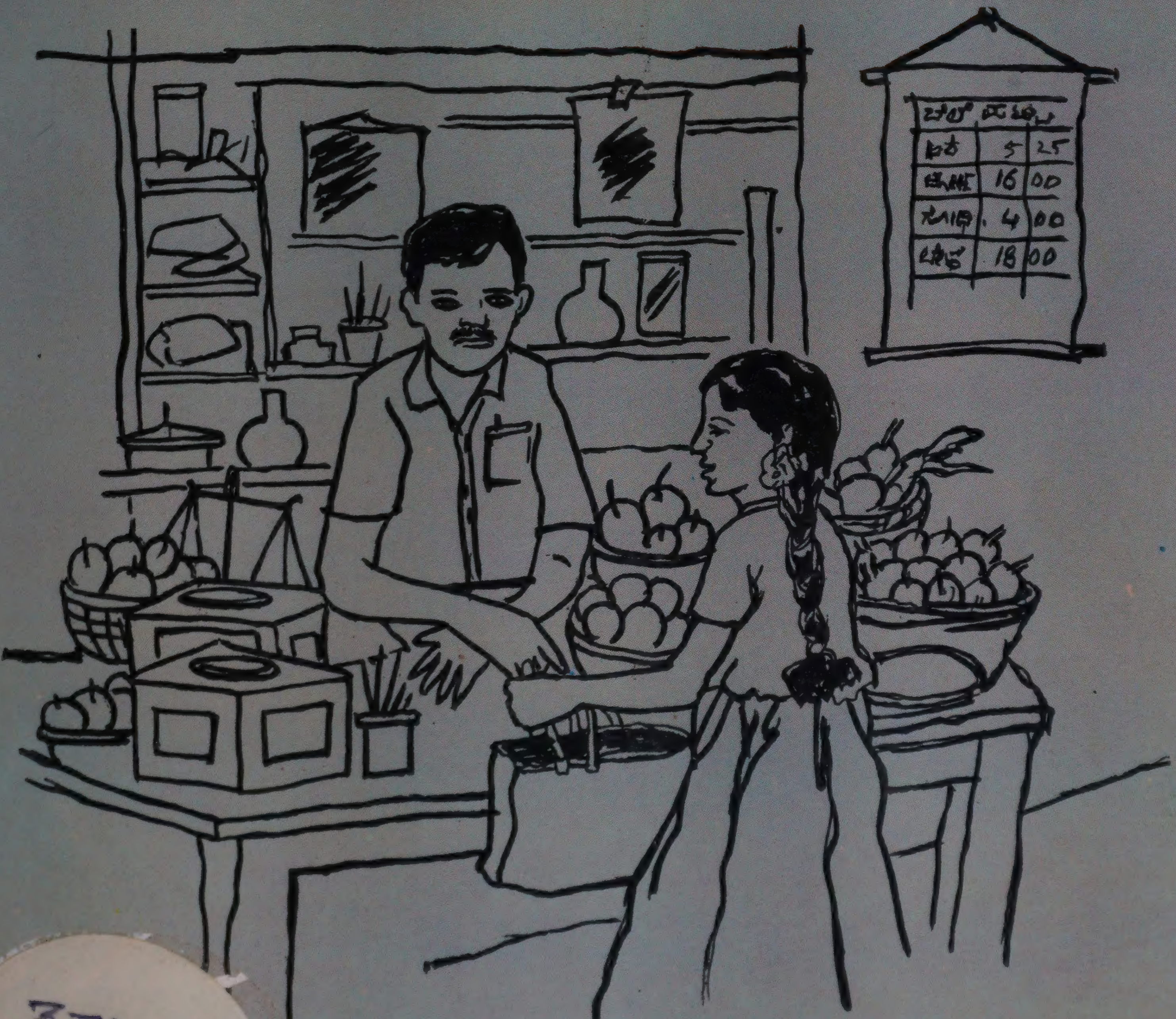
ನವಸಾಕ್ಷರ ಪುಸ್ತಕ ಮಾಲೆ ೫೪

ಸಾಮಾನ್ಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ

ಟಿ. ಆರ್. ಚಂದ್ರಶೇಖರ್



ಪ್ರಸಾರಾಂಗ, ಕನ್ನಡ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯ, ಹಂಪಿ

ಶ್ರೀಯುತರಾದ

ಹಾ. ಮಾ. ನಾಯಕ

ಎಚ್. ನರಸಿಂಹಯ್ಯ

ಜಿ. ನಾರಾಯಣ

ಎಲ್. ಎಸ್. ಶೇಷಗಿರಿರಾವ್

ಶಾಂತರಸ

ಕೆ. ವಿ. ಸುಬ್ಬಣ್ಣ

ಗೊ. ರು. ಚನ್ನಬಸಪ್ಪ

ಪಿ. ಎಸ್. ಶಂಕರ್

ಶಿವಶಂಕರ ಹಿರೇಮಠ

ಆರ್. ಎಸ್. ರಾಜಾರಾಮ್

ಶ್ರೀಮತಿ ಎಲ್. ಜಿ. ಸುಮಿತ್ರ

ಸಂಪಾದಕ ಸಮಿತಿ

ಶ್ರೀಯುತರಾದ

ಎಸ್. ಜಿ. ನಾಗಲೋಟಿಮಠ

ಕೆ. ವಿ. ನಾರಾಯಣ

ಪುರುಷೋತ್ತಮ ಬಿಳಿಮಲೆ

ಕರೀಗೌಡ ಬೀಚನಹಳ್ಳಿ

ಅಮೃತ ಸೋಮೇಶ್ವರ

ಸಿ. ಆರ್. ಚಂದ್ರಶೇಖರ್

ಬಿ. ಎ. ಶ್ರೀಧರ

ಲಿಂಗದೇವರು ಹಳೆಮನೆ

ಭ. ಮಲ್ಲಿಕಾರ್ಜುನ

ಮಹಾಬಲೇಶ್ವರರಾವ್

ಭಕ್ತಪ್ರಿಯ

ಎಂ. ಪಿ. ಪರಮಶೇಖರಯ್ಯ

ಶ್ರೀಮತಿ ಉಷಾ ರಾಂಕುಮಾರ್

ಲೋಕಶಿಕ್ಷಣ ನಿರ್ದೇಶನಾಲಯ
ನವಸಾಕ್ಷರ ಪುಸ್ತಕ ಮಾಲೆ—೫೪

ಸಾಮಾನ್ಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ

ಟಿ. ಆರ್. ಚಂದ್ರಶೇಖರ್

ಪ್ರಸಾರಾಂಗ
ಕನ್ನಡ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯ
ಹಂಪಿ—೫೮೩ ೨೭೬

SAAMANYA MAARUKATTE : By T.R. Chandrasekhar. Published by The Director of Prasaranga, Kannada University, Hampi – 583 211, **KARNATAKA.**
First Impression 1994, Pp. ii + 26, Rs. 8.00

ಸಂಯೋಜನಾಧಿಕಾರಿ
ಎಚ್.ಎಸ್.ಶ್ರೀಮತಿ
ಪಠ್ಯಪುಸ್ತಕ ರಚನಾ ವಿಭಾಗ

ಪ್ರಕಾಶಕರು
ನಿರ್ದೇಶಕರು
ಪ್ರಸಾರಾಂಗ
ಕನ್ನಡ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯ
ಹಂಪಿ—೫೮೩ ೨೧೧

ಮುಖಪುಟ ವಿನ್ಯಾಸ
ಕೆ. ಮಕಾಳಿ

ಬೆಲೆ: ರೂ ೮.೦೦

ಮುದ್ರಕರು
ಅಭಿಮಾನಿ ಪ್ರಕಾಶನ
೯೬, ಡಾ.ರಾಜಕುಮಾರ್ ರಸ್ತೆ,
ರಾಜಾಜಿನಗರ,
ಬೆಂಗಳೂರು—೫೬೦ ೦೨೧

ಸಾಮಾನ್ಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ

ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಎಂದರೆ ಯಾರಿಗೆ ಗೊತ್ತಿಲ್ಲ? ನಮಗೆ ಬೇಕಾದ ಸರಕು-ಸಾಮಾಗ್ರಿಗಳನ್ನು ಕೊಳ್ಳಲು ನಾವು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ಹೋಗುತ್ತೇವೆ. ನಮಗೆ ದಿನನಿತ್ಯ ಹಲವಾರು ವಸ್ತುಗಳು ಬೇಕು. ಬೆಂಕಿಪೊಟ್ಟಣ ಬೇಕು, ಚಹಾ ಪುಡಿಬೇಕು, ಬಟ್ಟೆ ಬೇಕು, ಜೋಳಬೇಕು, ಎಣ್ಣೆ ಬೇಕು? ಒಂದೇ-ಎರಡೇ, ನೂರಾರು ತರಹದ ವಸ್ತುಗಳು ಬೇಕು. ಅದಕ್ಕೆ ಮಿತಿ ಎಂಬುದೇ ಇಲ್ಲ. ಮಾನವನ ಬಯಕೆಗಳು ಅಪರಿಮಿತ. ಆದರೆ ನಮಗೆ ಬೇಕಾದ ಎಲ್ಲಾ ಸಾಮಾನುಗಳನ್ನು ನಾವೇ ತಯಾರಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವೆ? ಅದು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲದ ಮಾತು!

ಸರಕು-ಸಾಮಗ್ರಿಗಳು ಎಲ್ಲಿ ದೊರಕುತ್ತವೆ?

ಅಂದಮೇಲೆ ನಮಗೆ ಬೇಕಾದ ಸರಕು ಎಲ್ಲಿ ದೊರಕುತ್ತವೆ? ಅವು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ದೊರಕುತ್ತವೆ. ನಮ್ಮ ಬದುಕು ಸಾಗಿಸಲು ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಬೇಕು. ನಮ್ಮ ಬದುಕಿನ ಅಂಗ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಸರಕು ಪುಕ್ಕಟ್ಟೆ ಸಿಗುವುದಿಲ್ಲ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಸರಕುಗಳನ್ನು ನಾವು ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಸರಕುಗಳನ್ನು ಕೊಳ್ಳಲು



ಕಿರಾಣಿ ಅಂಗಡಿ

ಹಣ ಬೇಕು. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಸರಕನ್ನು ಹಣಕೊಟ್ಟು ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಹಣವಿಲ್ಲದೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ಪ್ರವೇಶವೇ ಇಲ್ಲ.

ಹಣ ಹೇಗೆ ದೊರಕುತ್ತದೆ?

ನಮಗೆ ಹಣ ಎಲ್ಲಿಂದ ಬರುತ್ತದೆ? ಹಣವನ್ನು ನಾವು ಸಂಪಾದಿಸಬೇಕು. ರೈತರು ಹೊಲಗದ್ದೆ ತೋಟಗಳಲ್ಲಿ ದುಡಿಯುತ್ತಾರೆ. ದವಸ-ಧಾನ್ಯ ಬೆಳೆಯುತ್ತಾರೆ. ಅದನ್ನು ಮಾರಿ ಹಣ ಗಳಿಸುತ್ತಾರೆ. ಮತ್ತೊಬ್ಬರು ನೌಕರಿ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಸಂಬಳ ಪಡೆಯುತ್ತಾರೆ. ಕೂಲಿಕಾರರು ಕೂಲಿ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಇನ್ನೊಬ್ಬರು ಬಟ್ಟೆ ಹೊಲಿಯುತ್ತಾರೆ. ಮಗದೊಬ್ಬರು ಕಬ್ಬಿಣ ಕುಟ್ಟುತ್ತಾರೆ. ಹೀಗೆ ನೂರಾರು ಕೆಲಸಗಳು ನೂರಾರು ದುಡಿಮೆಗಳ ದಾರಿಗಳು. ಸಾವಿರಾರು ದುಡಿಮೆಗಾರರು ಹೀಗೆ ಹಣ ಸಂಪಾದನೆ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ.

ಶ್ರಮ ವಿಭಜನೆ

ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳಲು ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಬೇಕು. ಅದರಂತೆ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲೂ ಸಹ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಬೇಕು. ಹಿಂದಿನ ಕಾಲದಲ್ಲಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಎಂಬುದು ಇರಲಿಲ್ಲ. ಏಕೆಂದರೆ ಮನುಷ್ಯ ತನಗೆ ಬೇಕಾದ ಎಲ್ಲಾ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ತಾನೇ ತಯಾರಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದ. ತನ್ನ ಕಾಲ ಮೇಲೆ ತಾನು ನಿಲ್ಲುತ್ತಿದ್ದ. ಆದರೆ ಇಂದು ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಬದಲಾಗಿದೆ. ಬದುಕು ಹೆಚ್ಚು ಜಟಿಲವಾಗಿದೆ. ಜನಸಂಖ್ಯೆ ಮಿತಿ ಮೀರಿದೆ. ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬರೂ ಕೇವಲ ಒಂದು ವೃತ್ತಿಯನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿದ್ದಾರೆ. ಒಬ್ಬ ರೈತನಾಗುತ್ತಾನೆ. ಒಬ್ಬ ಬಡಗಿಯಾಗುತ್ತಾನೆ. ಒಬ್ಬ ಬೆಸ್ತನಾಗುತ್ತಾನೆ. ಒಬ್ಬ ವಕೀಲನಾಗುತ್ತಾನೆ. ಇನ್ನೊಬ್ಬ ವೈದ್ಯನಾಗುತ್ತಾನೆ. ಮತ್ತೊಬ್ಬ ಅಧ್ಯಾಪಕನಾಗುತ್ತಾನೆ. ಹೀಗೆ ಒಬ್ಬೊಬ್ಬರು ಒಂದೊಂದು ವೃತ್ತಿ ಹಿಡಿಯುವುದನ್ನು ಶ್ರಮ ವಿಭಜನೆ ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ. ಶ್ರಮವೆಂದರೆ ಕೆಲಸ ಅಥವಾ ದುಡಿಮೆ. ವಿಭಜನೆ ಎಂದರೆ ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳುವುದು. ದುಡಿಮೆಯನ್ನು ತಮ್ಮ ತಮ್ಮಲ್ಲೇ ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳುವುದೇ ಶ್ರಮ ವಿಭಜನೆ.

ನಾವೆಲ್ಲಾ ಸಮಾಜ ಜೀವಿಗಳು

ನಾವೆಲ್ಲಾ ಸಮಾಜದಲ್ಲಿ ಬದುಕುತ್ತಿದ್ದೇವೆ. ಸಮಾಜವೆಂದಮೇಲೆ ಒಬ್ಬರು ಇನ್ನೊಬ್ಬರಿಗೆ ನೆರವಾಗಬೇಕು. ಇದು ಅನಿವಾರ್ಯ. ಜಡ್ಡಾದರೆ ವೈದ್ಯರ ಬಳಿ ಹೋಗಬೇಕು. ವ್ಯಾಜ್ಯ-ಕೋರ್ಟು-ಕಛೇರಿಗಳಾದರೆ ವಕೀಲರಲ್ಲಿ ಹೋಗಬೇಕು. ಸಾಲ ಬೇಕಾದರೆ ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಹೋಗಬೇಕು. ಸರಕು ಬೇಕಾದರೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ಹೋಗಬೇಕು. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯು ನಮ್ಮ ಬದುಕಿನ ಒಂದು ಅಂಗವೇ ಆಗಿಬಿಟ್ಟಿದೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯು ನಮ್ಮ ಸಮಾಜದ ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಇಲ್ಲದೆ ಇಂದು ಸಮಾಜ ಇರಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ.

ರೈತರು ಧವಸ-ಧಾನ್ಯ ಬೆಳೆಯುತ್ತಾರೆ. ಕಬ್ಬು, ಹತ್ತಿ, ತಂಬಾಕು ಇವೆಲ್ಲಾ ಮಾರಾಟದ ಬೆಳೆಗಳು. ಈ ಬೆಳೆಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಬೇಕು. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಇಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ಇವನ್ನೆಲ್ಲಾ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದು ಹೇಗೆ? ರೈತರಿಗೆ ಬೆಳೆ ಬೆಳೆಯಲು ರಸಗೊಬ್ಬರ ಬೇಕು. ಕ್ರಿಮಿನಾಶಕಗಳು ಬೇಕು. ಉಪಕರಣಗಳು ಬೇಕು. ಇವುಗಳನ್ನು ಕೊಳ್ಳಲು ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಬೇಕು. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯು ಸಾವಿರಾರು ಜನರಿಗೆ ಕೆಲಸ ಕೊಡುತ್ತದೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯು ವಿಸ್ತರಿಸಿದರೆ ಕೆಲಸಗಳು ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತವೆ. ವರಮಾನ ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತದೆ. ಇದರಿಂದ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಸಾಧ್ಯ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ವಿಸ್ತರಣೆಯು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯ ಸಂಕೇತವಾಗಿದೆ.

ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಎಂದರೇನು?

ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಎಂಬ ಪದವನ್ನು ಸರಳವಾಗಿ ಹೀಗೆ ಬಿಡಿಸಿ ಹೇಳಬಹುದು. ಮಾರಾಟ ನಡೆಸಲು ಕಟ್ಟಿದ ಕಟ್ಟೆಯೇ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ. ಅದೊಂದು ಕಟ್ಟೆ, ಆ ಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಸರಕನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಕಟ್ಟೆಗೆ ಸರಕನ್ನು ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳಲು ಜನ ಬರುತ್ತಾರೆ. ಹೀಗೆ ಮಾರಾಟ ಮತ್ತು ಖರೀದಿ ಇವುಗಳು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಮುಖ್ಯ

ಕಾರ್ಯಗಳು. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಾರಗಾರರು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ.. ಜನ ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಅಂದರೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಎರಡು ಪಕ್ಷಗಳಿರುತ್ತವೆ. ಒಂದು-ಮಾರಾಟಗಾರರು. ಎರಡು-ಖರೀದಿದಾರರು, ಮಾರಾಟಗಾರರು ಹಾಗೂ ಖರೀದಿದಾರರ ನಡುವಿನ ವಿನಿಮಯವೇ ವ್ಯಾಪಾರ. ಈ ವಿನಿಮಯ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನೇ ನಾವು ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಎನ್ನುತ್ತೇವೆ.

ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ಕಟ್ಟೆ ಬೇಕಾಗಿಲ್ಲ

ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯು ಒಂದು ಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ನೆಲೆಸಿರುತ್ತದೆ ಎಂದು ಹೇಳಿದೆವು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಕಲ್ಲಳ್ಳಿ ಎಂಬ ಊರಿದೆ. ಕಲ್ಲಳ್ಳಿಯಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿ ಭಾನುವಾರ ಸಂತೆ ನಡೆಯುತ್ತದೆ. ಕಲ್ಲಳ್ಳಿಯಲ್ಲಿ 'ಸಂತೆ ಮೈದಾನ' ಎಂಬ ಸ್ಥಳವಿದೆ. ಪ್ರತಿ ಭಾನುವಾರ ಸಂತೆಯು ಆ ಮೈದಾನದಲ್ಲಿ ಸೇರುತ್ತದೆ. ಸಂತೆಯ ದಿನ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ತಮ್ಮ ಅಂಗಡಿಗಳನ್ನು ತೆರೆಯುತ್ತಾರೆ. ಕಲ್ಲಳ್ಳಿಯ ಜನರು ತಮಗೆ ಬೇಕಾದ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಬೆಲ್ಲ, ಚಹಾಪುಡಿ, ಸೋಪು, ಬಾಚಣಿಕೆ, ಸಣ್ಣಪುಟ್ಟ ಪಾತ್ರೆ, ಬಟ್ಟೆ, ಕಾಯಿಪಲ್ಯ, ಬಲೂನು ಮುಂತಾದ ವಸ್ತುಗಳ ಮಾರಾಟ ಸಂತೆಯಲ್ಲಿ ನಡೆಯುತ್ತದೆ. ಇದು ಮಾರುಕಟ್ಟೆ. ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ನೆಲೆಸಿದೆ.

ಆದರೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯು ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ನೆಲೆ-ಕಟ್ಟೆ ಇಲ್ಲದೆಯೂ ಇರಬಹುದು. ಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲೇ ಅದು ನೆಲೆಸಿರಬೇಕಾಗಿಲ್ಲ. ಖರೀದಿದಾರರು ಮತ್ತು ಮಾರಾಟಗಾರರು ಮುಖಾಮುಖಿಯಾಗದೆ, ವ್ಯವಹಾರ ನಡೆಸಬಹುದು. ಈ ಉದಾಹರಣೆ ನೋಡಿ!

ಹುಲಗಪ್ಪನು ಕಲ್ಲಳ್ಳಿಯ ನಿವಾಸಿ. ಅವನೊಬ್ಬ ಸಣ್ಣ ರೈತ. ಅವನಿಗೆ ಒಂದು ಜಮಖಾನೆ ಬೇಕಾಗಿದೆ. ಕಲ್ಲಳ್ಳಿ ಸಂತೆಯಲ್ಲಿ ಅದು ಸಿಗುವುದಿಲ್ಲ. ಬೊಂಬಾಯಿಯಲ್ಲಿ ಒಂದು ಜಮಖಾನೆ ಕಂಪನಿ ಇದೆ. ಅದು ಪತ್ರಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಜಾಹಿರಾತು ನೀಡಿದೆ. ಹುಲಗಪ್ಪನು ಆ ಜಾಹಿರಾತು ನೋಡುತ್ತಾನೆ. ಅದರಲ್ಲಿ ಜಮಖಾನೆ ಬೆಲೆ, ಉದ್ದ-ಅಗಲ ಮುಂತಾದ

ವಿವರಗಳನ್ನು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ. ಅವನು ಬೊಂಬಾಯಿಯ ಕಂಪನಿಗೆ ಪತ್ರ ಬರೆಯುತ್ತಾನೆ. ಜಮಖಾನೆಯನ್ನು ಅಂಚೆಯ ಮೂಲಕ ಪಾರ್ಸಲ್ ಕಳುಹಿಸಲು ಕೇಳಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ. ಅದರಂತೆ ಜಮಖಾನೆ ಅಂಚೆಯಲ್ಲಿ ಬರುತ್ತದೆ. ಕಲ್ಲಳ್ಳಿಯ ಅಂಚೆ ಕಛೇರಿಯಲ್ಲಿ ಹುಲಗಪ್ಪ ಹಣಕೊಟ್ಟು ಜಮಖಾನೆ ಬಿಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ. ಇಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟ ನಡೆದಿದೆ. ಇಲ್ಲಿ ಖರೀದಿ ನಡೆದಿದೆ. ಇಲ್ಲಿ ವಿನಿಮಯ ನಡೆದಿದೆ. ಅಂದ ಮೇಲೆ ಇದೂ ಕೂಡ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯೇ.

ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಹಣದ ಪಾತ್ರ

ಮಾರಾಟ ಮತ್ತು ಖರೀದಿಗಳು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಎರಡು ಮುಖ್ಯ ಕಾರ್ಯಗಳು ಎಂಬುದನ್ನು ತಿಳಿದೆವು. ಇಲ್ಲಿ ಒಂದು ತೊಡಕು ಇದೆ. ಮಾರಾಟ-ಖರೀದಿಗಳು ಹೇಗೆ ನಡೆಯುತ್ತವೆ? ಅವು ಹಣದ ಮೂಲಕ ನಡೆಯುತ್ತವೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಹಣದ ಪಾತ್ರ ತುಂಬಾ ಮುಖ್ಯವಾದುದು. ಆದರೆ ಹಿಂದಿನ ಕಾಲದಲ್ಲಿ ಹಣ ಇಲ್ಲದೆ ಇದ್ದಾಗ ವ್ಯವಹಾರ ಹೇಗೆ ನಡೆಯುತ್ತಿತ್ತು.?

ಅಂದು ಜನ ಒಂದು ಸರಕನ್ನು ಇನ್ನೊಂದು ಸರಕಿಗೆ ಸಾಟಿ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದರು. ಇದನ್ನು ಸಾಟಿ ವಿನಿಮಯ ಎನ್ನಬಹುದು. ನಮ್ಮ ಹಳ್ಳಿಗಳಲ್ಲಿ ಸಾಟಿ ಪದ್ಧತಿ ಇಂದಿಗೂ ರೂಢಿಯಲ್ಲಿದೆ. ಇದನ್ನು ಒಂದು ಉದಾಹರಣೆ ಮೂಲಕ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

ಕಲ್ಲಳ್ಳಿಯಲ್ಲಿ ಕೃಷ್ಣಪ್ಪನೆಂಬ ಕ್ಷೌರಿಕನಿದ್ದಾನೆ. ಹುಲಗಪ್ಪನು ತಿಂಗಳಿಗೆ ಒಂದು ಸಾರಿ ತನ್ನ ತಲೆಯ ಕೂದಲು ಕತ್ತರಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ. ಕೃಷ್ಣಪ್ಪನು ಹುಲಗಪ್ಪನ ಕೂದಲು ಕತ್ತರಿಸುತ್ತಾನೆ. ಈ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಹುಲಗಪ್ಪನು ಹಣ ನೀಡುವುದಿಲ್ಲ. ಪ್ರತಿ ವರ್ಷವೂ ಸುಗ್ಗಿಯಲ್ಲಿ ಹುಲುಗಪ್ಪನು ಕೃಷ್ಣಪ್ಪನಿಗೆ ಒಂದು ಚೀಲ ಜೋಳ ಕೊಡುತ್ತಾನೆ. ಆದರೆ ಕಲ್ಲಳ್ಳಿಯಲ್ಲಿ ಸೋಮಣ್ಣನೆಂಬ ಶಾಲಾ ಮಾಸ್ತರರು ಇದ್ದಾರೆ. ಅವರು ಕೂದಲು-ಗಡ್ಡ

ತೆಗೆಸಿಕೊಂಡಾಗ ಕೃಷ್ಣಪ್ಪನಿಗೆ ಹಣ ಕೊಡುತ್ತಾರೆ. ಹೀಗೆ ಹಳ್ಳಿಗಳಲ್ಲಿ ಸಾಟಿ ವಿನಿಮಯ ಮತ್ತು ಹಣ ವಿನಿಮಯ ಎರಡೂ ಕೂಡ ನಡೆಯುತ್ತವೆ.

ಈ ಎರಡು ರೀತಿಯ ವಿನಿಮಯ ಪದ್ಧತಿಯಲ್ಲಿ ಕೃಷ್ಣಪ್ಪನಿಗೆ ಯಾವುದು ಉತ್ತಮ? ಸಾಟಿ ಪದ್ಧತಿಯಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟ-ಖರೀದಿ ಸಂಬಂಧಗಳು ಜಾತಿ ಸ್ವರೂಪದವುಗಳಾಗಿವೆ. ಒಂದು ಚೀಲ ಜೋಳಕ್ಕೆ ಕೃಷ್ಣಪ್ಪನು ಹುಲಗಪ್ಪನ ಮನೆಯ ಎಲ್ಲಾ ಗಂಡಸರ ಕೂದಲು ತೆಗೆಯಬೇಕು. ಕೂದಲು ಕತ್ತರಿಸಲು ಕೃಷ್ಣಪ್ಪನು ಹುಲಗಪ್ಪನ ಮನೆಗೆ ಹೋಗಬೇಕು. ಆದರೆ ಕೃಷ್ಣಪ್ಪನಿಗೆ ಹುಲಗಪ್ಪನ ಮನೆಯೊಳಗೆ ಪ್ರವೇಶವಿಲ್ಲ. ಏಕೆಂದರೆ ಕೃಷ್ಣಪ್ಪನದು ಮೈಲಿಗೆ ವೃತ್ತಿ. ಹುಲಗಪ್ಪನು ತಲೆ ಕೂದಲು ತೆಗೆಸಿಕೊಂಡು ಮಡಿಯಾಗುತ್ತಾನೆ. ಈ ಮಡಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡಿದ ಕೃಷ್ಣಪ್ಪನದು ಮೈಲಿಗೆ ವೃತ್ತಿ. ಇದೆಂತಹ ವಿಪರ್ಯಾಸ ನೋಡಿ!

ಆದರೆ ಹಣ ವಿನಿಮಯದಲ್ಲಿ ಜಾತಿ ಸಂಬಂಧಗಳು ಮುರಿದು ಬೀಳುತ್ತವೆ. ಮಾರಾಟಗಾರ-ಖರೀದಿದಾರರಿಗೆ ಸಮಾನ ಸ್ಥಾನಮಾನಗಳು ಪ್ರಾಪ್ತವಾಗುತ್ತವೆ. ಜಾತಿ ಸೂಚಕ ವಿನಿಮಯ ಪದ್ಧತಿಯು ಇಂದು ಮಾಯವಾಗುತ್ತಿದೆ. ಹಣ ವಿನಿಮಯದಲ್ಲಿ ಮೇಲು-ಕೀಳು ಭಾವನೆಗೆ ಅವಕಾಶವಿಲ್ಲ. ಹಣ ವಿನಿಮಯದಲ್ಲಿ ಮೇಲು-ಕೀಳು ವೃತ್ತಿ ಎಂಬುದೇನೂ ಇಲ್ಲ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಎಂಬುದು ಕೇವಲ ವ್ಯವಹಾರವಲ್ಲ. ಅದು ಸಮಾಜದಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆಯ ಸಾಧನವಾಗಿದೆ. ಜನರಲ್ಲಿ ಅದು ಅರಿವು-ತಿಳಿವು ಮೂಡಿಸುತ್ತದೆ. ದುಡಿಮೆಗೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಗೌರವ ಪ್ರಾಪ್ತವಾಗುತ್ತದೆ. ಕ್ಷೌರಿಕನ ದುಡಿಮೆ ಕೀಳು; ಅಗಸನ ದುಡಿಮೆ ಕೀಳು; ಪುರೋಹಿತ ದುಡಿಮೆ ಮೇಲು; ರೈತನ ದುಡಿಮೆ ಮೇಲು- ಎಂಬ ತರತಮ ಭಾವನೆ ಇಂದು ಮಾಯವಾಗುತ್ತಿದೆ. ಎಲ್ಲ ರೀತಿಯ ದುಡಿಮೆಗೂ ಹಣ ದೊರೆಯುತ್ತದೆ. ಹಣದ ಸಂಪಾದನೆ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಎಲ್ಲಾ ದುಡಿಮೆಯೂ ಸಮಾನ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಹಣ ಮತ್ತು ದುಡಿಮೆಗೆ ಗೌರವ-ಸಮಾನತೆ ಗುಣಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಿವೆ. ದುಡಿಮೆಯಲ್ಲಿ ಮೈಲಿಗೆ ಎಂಬುದೇನೂ ಇಲ್ಲ. ದುಡಿಮೆಯೇ ದೇವರು. ಹಣಕ್ಕೆ ಮೈಲಿಗೆಯುಂಟೇ? ಅಂದ ಮೇಲೆ ಹಣ ಗಳಿಸುವ ದುಡಿಮೆಗಳಾವುವೂ

ಮೈಲಿಗೆಯಲ್ಲ. ಹೀಗೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯು ಸಾಮಾಜಿಕ ಪರಿವರ್ತನೆಯ ಸಾಧನವಾಗಿದೆ.

ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಬೆಲೆ

ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟ ಮತ್ತು ಕೊಳ್ಳುವಿಕೆ ಹೇಗೆ ನಡೆಯುತ್ತವೆ? ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟ ಮತ್ತು ಕೊಳ್ಳುವಿಕೆಗಳ ಪಾತ್ರವೇನು? ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಹಣದ ಪಾತ್ರವೇನು? ಈ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆಲ್ಲಾ ಉತ್ತರಿಸಲು ನಾವು 'ಬೆಲೆ' ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ನಾವು ಸರಕನ್ನು ಕೊಳ್ಳಲು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ಹೋಗುತ್ತೇವೆ. ಅಂಗಡಿಯಲ್ಲಿ ನಾವು ಮೊದಲು ಕೇಳುವ ಪ್ರಶ್ನೆ ಯಾವುದು?

ಸರಕಿನ ಬೆಲೆ ಎಷ್ಟು?

ನಾವು ಕೊಳ್ಳಬೇಕಾದ ಸರಕಿನ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಮೊದಲು ಕೇಳುತ್ತೇವೆ. ಮಾರಾಟಗಾರರೂ ಸಹ ಸರಕನ್ನು ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಬೆಲೆಗೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಮಾರಾಟಗಾರನಿಗೂ ಬೆಲೆ ಮುಖ್ಯ. ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳುವವನಿಗೂ ಬೆಲೆ ಮುಖ್ಯ.

ಕಲ್ಲಳ್ಳಿಯ ಹುಲಗಪ್ಪನು ಸೋಪಿನ ಅಂಗಡಿಗೆ ಹೋಗುತ್ತಾನೆ.ಸೋಪಿನ ಬೆಲೆ ಕೇಳುತ್ತಾನೆ. ಸೋಪಿನ ಬೆಲೆ ದುಬಾರಿ ಎನಿಸಿದರೆ ಅವನು ಸೋಪು ಕೊಳ್ಳುವುದಿಲ್ಲ. ಅದು ಸೋವಿ ಎನಿಸಿದರೆ ಕೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ. ಬೆಲೆಯನ್ನು ಹಣದಲ್ಲಿ ಹೇಳುತ್ತೇವೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಸೋಪಿನ ಬೆಲೆ ಐದು ರೂಪಾಯಿ, ಒಂದು ಬಾಚಣಿಕೆ ಬೆಲೆ ಐವತ್ತು ಪೈಸೆ, ಒಂದು ಮೀಟರ್ ಬಟ್ಟೆ ಬೆಲೆ ಹದಿನೈದು ರೂಪಾಯಿ, ಬೆಲೆಯನ್ನು ಹಣದಲ್ಲೇ ಹೇಳಬೇಕು. ಸರಕುಗಳ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಹಣದಲ್ಲಿ ಅಳತೆ ಮಾಡುತ್ತೇವೆ.

ಈಗ ನೋಡಿ? ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಎಷ್ಟೊಂದು ಸಂಗತಿಗಳಿದ್ದಾವೆ. ಮಾರಾಟ-ಖರೀದಿಗಳಿದ್ದಾವೆ. ಹಣವಿದೆ. ಬೆಲೆ ಇದೆ. ಆದ್ದರಿಂದಲೇ ನಾವು ಹೇಳುವುದು

ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರ ಸರಳವಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲ.

ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಚೌಕಾಸಿ!

ಕಲ್ಲಳ್ಳಿಯಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿ ಭಾನುವಾರ ಸಂತೆ ಸೇರುತ್ತದೆ. ಸಂತೆಯಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರ ಹೇಗೆ ನಡೆಯುತ್ತದೆ ನೋಡೋಣ. ಕಲ್ಲಳ್ಳಿಯ ಶಾಲೆ ಮಾಸ್ತರರು ಸೋಮಣ್ಣ. ಅವರಿಗೆ ಕಾಯಿಪಲ್ಯ ಬೇಕಾಗಿದೆ. ಚೀಲ ಹಿಡಿದುಕೊಂಡು ಸಂತೆಗೆ ಬರುತ್ತಾರೆ. ಕಾಯಿಪಲ್ಯ ಅಂಗಡಿ ಎದುರು ನಿಂತು ಹೀರೆಕಾಯಿ ಬೆಲೆ ಕೇಳುತ್ತಾರೆ. ಅಂಗಡಿಯ ಮಾಲೀಕ ರಹಮಾನ್ ಸಾಬ್. ಸಾಬರು ಕೇಜಿಗೆ ನಾಲ್ಕು ರೂಪಾಯಿ ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ. ಕೇಜಿಗೆ ನಾಲ್ಕು ರೂಪಾಯಿ ತುಟ್ಟಿ ಎನಿಸುತ್ತದೆ. ಅವರು ಕೇಜಿಗೆ ಮೂರು ರೂಪಾಯಿಯಂತೆ ಕೊಡು ಎಂದು ಒತ್ತಾಯಿಸುತ್ತಾರೆ. ರಹಮಾನ್ ಸಾಬರು ಅದಕ್ಕೆ ಸಿದ್ಧರಿಲ್ಲ.

ಸೋಮಣ್ಣ ಯಾವಾಗಲೂ ಬೆಲೆ ಕಡಿಮೆ ಇರಬೇಕು ಎಂದು ಬಯಸುತ್ತಾರೆ. ರಹಮಾನ್ ಸಾಬರು ಯಾವಾಗಲೂ ಬೆಲೆ ಜಾಸ್ತಿ ಇರಲಿ ಎಂದು ಬಯಸುತ್ತಾರೆ. ಹೀಗೆ ಖರೀದಿದಾರ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟಗಾರ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಮೇಲೆ-ಕೆಳಗೆ-ಜಗ್ಗಾಡುವುದನ್ನೇ ಚೌಕಾಸಿ ಎನ್ನುತ್ತೇವೆ.

ಸೋಮಣ್ಣನಂತೆಯೇ ಕೊಳ್ಳುವ ಎಲ್ಲರೂ ಕಡಿಮೆ ಬೆಲೆಗೆ ಸರಕುಕೊಳ್ಳಲು ಬಯಸುತ್ತಾರೆ. ರಹಮಾನ್ ಸಾಬರಂತೆ ಎಲ್ಲಾ ಮಾರಾಟಗಾರರೂ ಬೆಲೆ ಹೆಚ್ಚಿರಲಿ ಎಂದು ಬಯಸುತ್ತಾರೆ. ಯಾಕೆ ಹೀಗೆ?

ಸೋಮಣ್ಣನ ಹತ್ತಿರ ಹತ್ತು ರೂಪಾಯಿ ಇದೆ. ಅವರಿಗೆ ಹೀರೇಕಾಯಿ, ಉಳ್ಳಾಗಡ್ಡಿ ಮತ್ತು ಸೊಪ್ಪು ಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗಿದೆ. ಉಳ್ಳಾಗಡ್ಡಿ ಬೆಲೆ ಕೇಜಿಗೆ ಮೂರು ರೂಪಾಯಿ. ಈಗ ಹತ್ತು ರೂಪಾಯಿಯಿಂದ ಸೋಮಣ್ಣನು ಎಷ್ಟು ಹೀರೆಕಾಯಿ, ಎಷ್ಟು ಉಳ್ಳಾಗಡ್ಡಿ ಕೊಳ್ಳಬಹುದು? ಸೋಮಣ್ಣನು ಒಂದು ಕೇಜಿ ಹೀರೇಕಾಯಿ ಮತ್ತು ಎರಡು

ಕೇಜಿ ಉಳ್ಳಾಗಡ್ಡಿ ಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಆಗ ಸೊಪ್ಪುಕೊಳ್ಳಲು ಹಣ ಉಳಿಯುವುದಿಲ್ಲ. ಹೀರೇಕಾಯಿ ಬೆಲೆ ಮೂರು ರೂಪಾಯಿಗೆ ಇಳಿದರೆ ಅವರಿಗೆ ಒಂದು ರೂಪಾಯಿ ಉಳಿಯುತ್ತದೆ. ಅದರಿಂದ ಸೊಪ್ಪುಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಸೋಮಣ್ಣನು ಬೆಲೆ ಕಡಿಮೆ ಇರಬೇಕು ಎಂದು ಯಾಕೆ ಬಯಸುತ್ತಾನೆ ಎಂಬುದು ಇದರಿಂದ ತಿಳಿಯುತ್ತದೆ.

ರಹಮಾನ್ ಸಾಬರ ಕತೆ ಬೇರೆಯೇ ಇದೆ. ಅವರ ಸಮಸ್ಯೆ ಇದು. ರಹಮಾನ್ ಸಾಬರು ಹೀರೇಕಾಯಿಯನ್ನು ಕೇಜಿಗೆ ಮೂರು ರೂಪಾಯಿಯಂತೆ ಬೆಳೆಗಾರರಿಂದ ಕೊಂಡು ತಂದಿದ್ದಾರೆ. ಅದನ್ನು ನಾಲ್ಕು ರೂಪಾಯಿಗೆ ಮಾರುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಇದರಿಂದ ಅವರಿಗೆ ಕೇಜಿಗೆ ಒಂದು ರೂಪಾಯಿ ಲಾಭ ಸಿಗುತ್ತದೆ. ಹೀರೇಕಾಯಿ ಬೆಲೆ ಜಾಸ್ತಿಯಾದರೆ ರಹಮಾನ್ ಸಾಬರಿಗೆ ಲಾಭ ಜಾಸ್ತಿ. ಅದಕ್ಕಾಗಿ ಅವರು ಸರಕಿನ ಬೆಲೆ ಹೆಚ್ಚಿರಲಿ ಎಂದು ಬಯಸುತ್ತಾರೆ.

ಸಂತೆಯಲ್ಲಿ ಚೌಕಾಸಿ ವ್ಯವಹಾರ ನಡೆಯುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಎಲ್ಲಾ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲೂ ಚೌಕಾಸಿ ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಸೋಮಣ್ಣನು ಹೀರೇಕಾಯಿಗೆ ಚೌಕಾಸಿ ಮಾಡಬಹುದು. ಹೀರೇಕಾಟಿ ತುಟ್ಟಿ ಎನಿಸಿದರೆ ಅದನ್ನು ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳದೆ ಇರಬಹುದು. ಹೀರೇಕಾಯಿ ಇಲ್ಲದೆ ಬದುಕಬಹುದು!

ಬೇರೊಂದು ಸಂದರ್ಭ ನೋಡಿ. ಸೋಮಣ್ಣನ ಹತ್ತು ವರ್ಷದ ಮಗನಿಗೆ ಜ್ವರ ಬಂದಿದೆ. ವೈದ್ಯರ ಬಳಿ ತೋರಿಸಿದ್ದಾರೆ. ವೈದ್ಯರು ಗುಳಿಗೆ-ಸೂಚಿ ಬರೆದು ಕೊಟ್ಟಿದ್ದಾರೆ. ಒಂದು ಗುಳಿಗೆಗೆ ಎರಡು ರೂಪಾಯಿಗಳು. ಸೋಮಣ್ಣ ಇಲ್ಲಿ ಚಾಕಾಸಿ ಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಗುಳಿಗೆಗಳು ದುಬಾರಿ ಎಂದು ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳದೆ ಇರುವಂತಿಲ್ಲ. ಸೋಮಣ್ಣನಿಗಿರುವವನು ಒಬ್ಬನೇ ಮಗ. ಗುಳಿಗೆ ಕೊಡಿಸದಿದ್ದರೆ ಜ್ವರ ತೀವ್ರವಾಗಬಹುದು. ಮಗುವಿನ ಆರೋಗ್ಯ-ಪ್ರಾಣ ಮುಖ್ಯ ನೋಡಿ. ಆದ್ದರಿಂದ ಚೌಕಾಸಿ ಮಾಡದೆ ಸೋಮಣ್ಣ ಗುಳಿಗೆ ಕೊಂಡು ತರುತ್ತಾನೆ. ಗುಳಿಗೆಗಳನ್ನು ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಸೋಮಣ್ಣನಿಗಿದೆ. ಪ್ರತಿ ತಿಂಗಳೂ ಅವನಿಗೆ ಪಗಾರ ಬರುತ್ತದೆ.

ಕೂಲಿಕಾರನ ಮಗುವಿಗೆ ಜಡ್ಡಾದರೆ?

ಮಾರಪ್ಪನು ಕಲ್ಲಳ್ಳಿಯಲ್ಲಿರುವ ಒಬ್ಬ ಕೂಲಿಕಾರ. ಕೂಲಿಯೇ ಅವನ ಆದಾಯ. ಕೂಲಿಯು ಎರಡು ಹೊತ್ತು ಕೂಳಿಗೆ ಸಾಕಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಮಾರಪ್ಪನ ಒಂದು ವರ್ಷದ ಕೂಸಿಗೆ ವಿಪರೀತ ಭೇದಿ. ಮಗುವನ್ನು ವೈದ್ಯರಲ್ಲಿ ತೋರಿಸಬೇಕು. ಔಷಧಿ ಕೊಡಿಸಬೇಕು. ಇದಕ್ಕೆಲ್ಲಾ ಹಣ ಬೇಕು. ಮಾರಪ್ಪನು ಹಣ ಕೂಡಿಸುವುದು ತಡವಾಗುತ್ತದೆ. ಎಳೆ ಕೂಸು ಉಳಿಯುವುದಿಲ್ಲ. ಔಷಧಿ ಶಕ್ತಿ ಮಾರಪ್ಪನಿಗಿಲ್ಲ.

ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಕೊಳ್ಳುವ ಶಕ್ತಿ ಇದ್ದರೆ ಪ್ರವೇಶ ಉಂಟು. ಕೊಳ್ಳುವ ಶಕ್ತಿ ಇದ್ದರೆ ಮಾತ್ರ ಸರಕು-ಸಾಮಗ್ರಿ ದೊರೆಯುತ್ತವೆ. ಆದರೆ ಮಾರಪ್ಪನಿಗೆ ಕೊಳ್ಳುವ ಶಕ್ತಿ ಇಲ್ಲ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯನ್ನೇ ಅವಲಂಬಿಸಿರುವ ಮಾರಪ್ಪನ ಬದುಕು ನರಕವಾಗಿದೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ದಯೆ-ಕರುಣೆ ಎಂಬುವೇನೂ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ಕೊಳ್ಳುವ ಶಕ್ತಿ ಇದ್ದವರನ್ನು ಅದು ಓಲೈಸುತ್ತದೆ. ಕೊಳ್ಳುವ ಶಕ್ತಿ ಇಲ್ಲದವರನ್ನು ಅದು ತುಳಿಯುತ್ತದೆ. ಮಾರಪ್ಪನು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿದ್ದಾನೆ. ಅವನ ಕೊಳ್ಳುವ ಶಕ್ತಿ ಕಡಿಮೆ. ಅವನು ಗಳಿಸುವ ಕೂಲಿ ಕೂಳಿಗೆ ಸಾಕಾಗುವುದಿಲ್ಲ.

ಮಾರಪ್ಪನ ಕೂಸಿಗೆ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಸೇವೆ ದೊರೆತಿದ್ದರೆ ಉಳಿಯುತ್ತಿತ್ತು. ಆದರೆ ಕಲ್ಲಳ್ಳಿಯಲ್ಲಿ ಸರ್ಕಾರಿ ದವಾಖಾನೆ ಇಲ್ಲ. ಸರ್ಕಾರವು ಮಾರಪ್ಪನಂತಹ ಕುಟುಂಬಗಳಿಗೆ ಉಚಿತ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಸೇವೆ ಒದಗಿಸಬೇಕು. ಇಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ಅವರ ಬದುಕು ಸುಧಾರಿಸುವುದಿಲ್ಲ.

ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯು ಬಡವ-ಶ್ರೀಮಂತರ ನಡುವೆ ಪಕ್ಷಪಾತವೆಸಗುತ್ತದೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಮುಖ್ಯಗುಣವೇ ಪಕ್ಷಪಾತ. ಅದು ಬಡವರನ್ನು, ಕೂಲಿಕಾರರನ್ನು, ಮಹಿಳೆಯರನ್ನೂ ತುಳಿಯುತ್ತದೆ. ಭೂ ಮಾಲೀಕರನ್ನು, ಶ್ರೀಮಂತರನ್ನು ಓಲೈಸುತ್ತದೆ. ಬಡವರ-ಕೂಲಿಕಾರರ ಹಿತ ಕಾಪಾಡುವುದು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಿಂದ ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಸರ್ಕಾರವು



ಶ್ರೀಮಂತರ ಮನೆಗಳು



ಬಡವರ ಗುಡಿಸಲುಗಳು

ಈ ಕೆಲಸ ಮಾಡಬೇಕು. ಬಡವರಿಗೆ ಕೂಲಿಕಾರರಿಗೆ ಸರ್ಕಾರ ರಕ್ಷಣೆ ಒದಗಿಸಬೇಕು. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಿಂದ ಬಡವರಿಗಾಗುವ ಅನ್ಯಾಯವನ್ನು ಸರ್ಕಾರ ಸರಿಪಡಿಸಿಕೊಡಬೇಕು.

ಬರಗಾಲ ಮತ್ತು ಮಾರುಕಟ್ಟೆ

ಬರಗಾಲ, ಪ್ರವಾಹ, ಭೂಕಂಪ, ಚಂಡಮಾರುತ ಮುಂತಾದವು ಪ್ರಾಕೃತಿಕ ವಿಕೋಪಗಳು. ಇವು ಸಂಭವಿಸಿದಾಗ ಹಾಹಾಕಾರ ಉಂಟಾಗುತ್ತದೆ. ಸಾವು-ನೋವು ಉಂಟಾಗುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಈ ವಿಕೋಪಗಳ ಪರಿಣಾಮವು ಬಡವರ ಮೇಲೆ ತೀವ್ರ ತರವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಆಹಾರದ ಬೆಲೆಗಳು ಗಗನಕ್ಕೇರುತ್ತವೆ. ಹಾಹಾಕಾರ, ಭಯ, ಆತಂಕ, ಅನಿಶ್ಚಿತತೆಯ ವಾತಾವರಣವಿರುತ್ತದೆ. ದುಡಿಮೆ-ಕೂಲಿ ಅವಕಾಶಗಳು ಕಡಿಮೆಯಾಗಿ ಬಿಡುತ್ತವೆ. ಇದರಿಂದಾಗಿ ಕೂಲಿಕಾರರ ಕೊಳ್ಳುವ ಶಕ್ತಿಯು ಕುಗ್ಗಿ ಬಿಡುತ್ತದೆ. ಬರಗಾಲದಲ್ಲಿ ಉಂಟಾಗುವ ಸಾವು-ನೋವುಗಳಿಗೆ ಈ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ವೈಫಲ್ಯವೇ ಕಾರಣ. ಬರಗಾಲಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರಧಾನ ವರ್ಗವು ಹೆಚ್ಚು ಹಾನಿಗೊಳ್ಳುವುದಿಲ್ಲ. ಏಕೆಂದರೆ ಅವರಿಗೆ ಕೊಳ್ಳುವ ಶಕ್ತಿ ಇರುತ್ತದೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಿಂದ ಸರಕು-ಸಾಮಗ್ರಿಯನ್ನು ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳುವ ಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿರುತ್ತಾರೆ. ಆದರೆ ಅಧೀನ ವರ್ಗದ ಕೊಳ್ಳುವ ಶಕ್ತಿ ಬರಗಾಲದಲ್ಲಿ ಕುಸಿದು ಬಿಡುತ್ತದೆ. ಅವರಿಗೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ಪ್ರವೇಶವಿಲ್ಲದಂತಾಗುತ್ತದೆ. ಸಾವು-ನೋವಿಗೆ ಬಲಿಯಾಗುತ್ತಾರೆ.

ಬರಗಾಲದಲ್ಲಿನ ಸಾವು-ನೋವುಗಳನ್ನು ಹೇಗೆ ನಿವಾರಿಸುವುದು? ಬರಗಾಲದಲ್ಲಿ ಬೇಕಾಗಿರುವುದು ಗಂಜಿ ಕೇಂದ್ರಗಳಲ್ಲ. ಬಡವರಿಗಾಗಿ ಮರುಗುವುದರಿಂದ ಏನೂ ಆಗುವುದಿಲ್ಲ. ಬರಗಾಲದಲ್ಲಿ ಬೇಕಾಗಿರುವುದು ದುಡಿಮೆಯ ಅವಕಾಶ-ಕೆಲಸಗಳು. ಕೊಳ್ಳುವ ಶಕ್ತಿಯನ್ನು ಉತ್ತಮ ಪಡಿಸಬೇಕು. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ಪ್ರವೇಶಿಸಲು ಹಣಬೇಕು. ಹಣ ಸಂಪಾದಿಸಲು ಕೆಲಸಬೇಕು. ಬರಗಾಲದಲ್ಲಿ ಸರ್ಕಾರವು ಕೆಲಸಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಬೇಕು. ಭಯ-ಆತಂಕ, ಹಾಹಾಕಾರದ ವಾತಾವರಣವನ್ನು ತಿಳಿಗೊಳಿಸಬೇಕು. ರಕ್ಷಣೆ-ಭದ್ರತೆಯ ವಾತಾವರಣ ನಿರ್ಮಾಣವಾಗಬೇಕು. ಜನರ ಬದುಕನ್ನು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ವಶಕ್ಕೆ ಬಿಡಬಾರದು. ಇಂತಹ ಕ್ರಮಗಳಿಂದ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಬೆಲೆ ಇಳಿಯುತ್ತವೆ. ಬರಿ ಹೊಟ್ಟೆ, ಅರೆ ಹೊಟ್ಟೆಯ ಸಮಸ್ಯೆ ನಿವಾರಣೆಯಾಗುತ್ತದೆ.

ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವೈಫಲ್ಯವೆಂದರೇನು?

ಕಲ್ಲಳ್ಳಿಯಲ್ಲಿ ಬರಗಾಲ ಬಿದ್ದಿದೆ. ಕೂಲಿಗಾರರಿಗೆ ಕೆಲಸವಿಲ್ಲ. ಯಾರೂ ಕೂಲಿಕಾರರನ್ನು ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ನೇಮಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಿಲ್ಲ. ಮಾರಪ್ಪನು ಒಬ್ಬ ಕೂಲಿಕಾರ. ಕೂಲಿಯಿಂದಲೇ ಅವನ ಹೊಟ್ಟೆ ತುಂಬಬೇಕು. ಆದರೆ ಈಗ ಬರಗಾಲ. ಕೂಲಿಯಿಲ್ಲ. ಕೂಲಿ ಇಲ್ಲದೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ಹೋಗಲಾರ. ಜೋಳವನ್ನು ಕೊಳ್ಳಲಾರ. ಮಾರಪ್ಪನಿಗೆ ಈಗ ಉಪವಾಸವೇ ಗತಿ. ಮಾರಪ್ಪನ ಉಪವಾಸವನ್ನು ಬರಿ ಹೊಟ್ಟೆಯನ್ನು ತುಂಬಿಸುವುದು ಹೇಗೆ? ಕಲ್ಲಳ್ಳಿಯಲ್ಲಿ ಗಂಜಿ ಕೇಂದ್ರ ತೆರೆಯುವುದರಿಂದ ಏನೂ ಪ್ರಯೋಜನ ಇಲ್ಲ. ಮಾರಪ್ಪನಿಗೆ ಕೆಲಸಬೇಕು. ಕಲ್ಲಳ್ಳಿಯಲ್ಲಿ ಕೂಲಿ ಕೆಲಸವಿಲ್ಲ.

ಸರ್ಕಾರವು ಇಂತಹ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಮುಂದೆ ಬರಬೇಕು. ಬರಗಾಲ ಪರಿಹಾರ ಕಾಮಗಾರಿಯನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಬೇಕು. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಅವಲಂಬನೆಯಿಂದ ಉಪವಾಸವೇ ಗತಿಯಾಗಿದೆ. ಅದನ್ನು ನಿವಾರಿಸಲು ಸರ್ಕಾರ ಕಾಮಗಾರಿ ಕೈಗೊಳ್ಳಬೇಕು. ಕೂಲಿಗೆ ಬದಲಾಗಿ ಕಾಳನ್ನು ನೀಡಬೇಕು. ಕೂಲಿ ಕೆಲಸವನ್ನು ಮಾರಪ್ಪನು ಸಂತೋಷದಿಂದ ಮಾಡುತ್ತಾನೆ. ಗೌರವದಿಂದ ಬದುಕುತ್ತಾನೆ. ಗಂಜಿ ಕೇಂದ್ರದಲ್ಲಿ ಅನಾಥನಂತೆ ನಿಲ್ಲುವ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇಲ್ಲ. ಮಾರಪ್ಪನಿಗೆ ಸ್ವಾಭಿಮಾನವಿದೆ. ದುಡಿದು ಬದುಕುವ ಕೆಚ್ಚಿದೆ. ಆದರೆ ಕೆಲಸ ಇರಬೇಕು. ಬರಗಾಲದಲ್ಲಿ ಕೆಲಸಗಳು ಇಲ್ಲವಾಗುತ್ತವೆ. ಆಗ ಸರ್ಕಾರವು ಕಾಮಗಾರಿ ಶುರು ಮಾಡಬೇಕು. ಜನರಿಗೆ ಕೂಲಿ ಕೆಲಸ ಒದಗಿಸಬೇಕು. ಈ ಕಾಮಗಾರಿಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಂಗಸರು ಗಂಡಸರು ದುಡಿಯುತ್ತಾರೆ. ಹಣ ಸಂಪಾದಿಸುತ್ತಾರೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಜೋಳ ಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಬರಗಾಲದಲ್ಲಿ ಮಾರಪ್ಪನಂತವರಿಗೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯು ನಿಜವಾಗಿ ಮಾರಿಯಾಗಿ ಬಿಡುತ್ತದೆ. ಇದನ್ನೇ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವೈಫಲ್ಯ ಎನ್ನುತ್ತೇವೆ. ಈ ವೈಫಲ್ಯವನ್ನು ಸರ್ಕಾರವು ತುಂಬಿ ಕೊಡಬೇಕು.

ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಬೇಡಿಕೆ-ಪೂರೈಕೆ

ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಸರಕುಗಳ ಬೆಲೆಗಳು ಹೇಗೆ ನಿಗದಿಯಾಗುತ್ತವೆ? ಅಕ್ಕಿಯ ಬೆಲೆ ಕೇಜಿಗೆ ಆರು ರೂಪಾಯಿ. ಯಾಕೆ? ಅದು ಏಳು ರೂಪಾಯಿ ಇಲ್ಲ ಏಕೆ? ಅದು

ಐದು ರೂಪಾಯಿ ಇಲ್ಲ ಏಕೆ? ಸರಕುಗಳ ಬೆಲೆ ಇಷ್ಟೇ ಎಂದು ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು ಹೇಗೆ? ಬೆಲೆಯನ್ನು ನಿಗದಿಪಡಿಸುವವರು ಯಾರು? ಇವೆಲ್ಲಾ ಸರಳವಾದ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಲ್ಲ. ಇವುಗಳ ಉತ್ತರವೂ ಸರಳವಲ್ಲ. ಬೆಲೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವ ಅಂಶಗಳು ಒಂದೇ ಎರಡೇ! ಮಾರಾಗಾರ, ಖರೀದಿದಾರ, ಸರ್ಕಾರ, ಅಭಿರುಚಿ, ಆದಾಯ, ಉತ್ಪಾದನೆ— ಹೀಗೆ ಹತ್ತಾರು ಅಂಶಗಳು ಬೆಲೆ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುತ್ತವೆ.

ಬೇಡಿಕೆ ಎಂದರೇನು?

ಒಂದು ಬೆಲೆಗೆ ಜನರು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ವಸ್ತುವನ್ನು ಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರಲ್ಲ, ಆ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನೇ ಬೇಡಿಕೆ ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ. ಸರಕಿನ ಬೇಡಿಕೆಗೂ ಅದರ ಬೆಲೆಗೂ ಸಂಬಂಧವಿದೆ. ಬೆಲೆ ಕಡಿಮೆ ಇದ್ದರೆ ಜನ ಹೆಚ್ಚುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಅಂದರೆ ಬೇಡಿಕೆ ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತದೆ. ಬೆಲೆ ಏರಿಕೆಯಾದರೆ ಜನರು ಕಡಿಮೆ ಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಅಂದರೆ ಬೇಡಿಕೆ ಕುಗ್ಗುತ್ತದೆ. ಯಾಕೆ ಹೀಗೆ? ಕೊಳ್ಳುವವರ ಆದಾಯ ಮಿತಿಯಿಂದಿರುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಕಲ್ಲಳ್ಳಿಯ ಹುಲಗಪ್ಪನ ಆದಾಯ ತಿಂಗಳಿಗೆ ಮೂರು ನೂರು ರೂಪಾಯಿಗಳು. ಜೋಳದ ಬೆಲೆ ಕೇಜಿಗೆ ನಾಲ್ಕು ರೂಪಾಯಿ. ಈಗ ಹುಲಗಪ್ಪ ಎಷ್ಟು ಜೋಳ ಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಇದು ಬೇಡಿಕೆ. ಈಗ ಬೆಲೆ ಕೇಜಿಗೆ ಐದು ರೂಪಾಯಿಯಾದರೆ? ಬೇಡಿಕೆ ಕೇವಲ ಐವತ್ತು ಕೇಜಿಗೆ ಇಳಿಯಿತು. ಈಗ ಜೋಳದ ಬೆಲೆ ಕೇಜಿಗೆ ಮೂರು ರೂಪಾಯಿಯಾದರೆ? ಬೇಡಿಕೆ ಒಂದು ನೂರು ಕೇಜಿ ಬೆಲೆ ಕಡಿಮೆ ಇದ್ದರೆ ಬೇಡಿಕೆ ಜಾಸ್ತಿ. ಬೆಲೆ ಅಧಿಕವಿದ್ದರೆ ಬೇಡಿಕೆ ಕಡಿಮೆ.

ಪೂರೈಕೆ ಎಂದರೇನು?

ಮಾರಾಟಗಾರರು ಒಂದು ನಿಗದಿಪಡಿಸಿದ ಬೆಲೆಗೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತಾರಲ್ಲ ಆ ಪ್ರಮಾಣವೇ ಪೂರೈಕೆ. ಇಲ್ಲಿ ಬೆಲೆಗೂ-ಪೂರೈಕೆಗೂ ನಡುವೆ ಸಂಬಂಧವಿದೆ. ಬೆಲೆ ಕಡಿಮೆ ಇದ್ದರೆ ಪೂರೈಕೆಯೂ ಕಡಿಮೆ. ಬೆಲೆ ಅಧಿಕವಿದ್ದರೆ ಪೂರೈಕೆಯೂ ಅಧಿಕ. ಯಾಕೆ ಹೀಗೆ? ಏಕೆಂದರೆ ಬೆಲೆ ಅಧಿಕವಿದ್ದರೆ ಲಾಭ ಜಾಸ್ತಿ. ಆದ್ದರಿಂದ ಹೆಚ್ಚು

ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ಬಯಸುತ್ತಾರೆ. ಬೆಲೆ ಕಡಿಮೆ ಇದ್ದರೆ ಲಾಭವೂ ಕಡಿಮೆ ಇದರಿಂದಾಗಿ ಅಧಿಕ ಬೆಲೆ-ಅಧಿಕ ಪೂರೈಕೆ, ಕಡಿಮೆ ಬೆಲೆ-ಕಡಿಮೆ ಪೂರೈಕೆ. .

ಈ ಬೇಡಿಕೆ ಹಾಗೂ ಪೂರೈಕೆಗಳು ಸಮವಿರುವ ಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲ. ಬೆಲೆ ನಿಗದಿಯಾಗುತ್ತದೆ. ಬೇಡಿಕೆಯು ಪೂರೈಕೆಗಿಂತ ಅಧಿಕವಿದ್ದರೆ ಬೆಲೆ ಏರುತ್ತದೆ. ಪೂರೈಕೆಯು ಬೇಡಿಕೆಗಿಂತ ಅಧಿಕವಿದ್ದರೆ ಬೆಲೆ ಇಳಿಯುತ್ತದೆ. ಬೇಡಿಕೆ ಹಾಗೂ ಪೂರೈಕೆಗಳ ಸಮವಾದಾಗ ಬೆಲೆ ನಿಗದಿಯಾಗುತ್ತದೆ. ಇದನ್ನೇ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಸಮತೋಲನ ಎನ್ನುತ್ತೇವೆ.

ಬೆಲೆ ಏರಿಕೆ

ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಬೆಲೆಗಳು ಸ್ಥಿರವಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಬೆಲೆಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವಾಗಲೂ ಏರು-ಪೇರುಗಳಾಗುತ್ತಿರುತ್ತವೆ. ಬೆಲೆಯಂತಹ ಅಸ್ಥಿರ ಸಂಗತಿ ಮತ್ತೊಂದಿಲ್ಲ.

ಬೆಲೆಗಳ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುವ ಸಂಗತಿಗಳು ಹಲವಾರು ಇವೆ. ಉತ್ಪಾದನೆ, ವರಮಾನ, ಅಭಿರುಚಿ, ಸರ್ಕಾರದ ನೀತಿ, ಬೇಡಿಕೆ, ಜನಸಂಖ್ಯೆ, ತೆರಿಗೆ ಮುಂತಾದವು ಬೆಲೆಗಳ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುತ್ತವೆ. ಇವೆಲ್ಲಾ ಯಾವಾಗಲೂ ಬದಲಾಗುತ್ತಿರುತ್ತವೆ. ಇದರಿಂದಾಗಿ ಬೆಲೆಗಳು ಏರುತ್ತವೆ.

ಬೆಲೆ ಏರಿಕೆಗೆ ಕಾರಣಗಳು ಒಂದೆರಡಲ್ಲ. ಹತ್ತಾರು ಕಾರಣಗಳಿದ್ದಾವೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಬೆಲೆ ಹಾಗೂ ಉತ್ಪಾದನೆ ನಡುವೆ ಸಂಬಂಧವಿದೆ. ಯಾವುದಾದರೂ ಕಾರಣಕ್ಕೆ ಉತ್ಪಾದನೆ ಕುಸಿದರೆ ಸರಕಿನ ಕೊರತೆ ಉಂಟಾಗುತ್ತದೆ. ಇದರಿಂದ ಬೆಲೆಗಳು ಏರುತ್ತವೆ.

ಖರೀದಿದಾರನ ಕೊಳ್ಳುವ ಶಕ್ತಿಯು ವರಮಾನವನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿದೆ. ವರಮಾನ ಏರಿದರೆ ಕೊಳ್ಳುವ ಶಕ್ತಿಯೂ ಏರುತ್ತದೆ. ಇದರಿಂದಾಗಿ ಬೇಡಿಕೆ ಏರುತ್ತದೆ. ಬೇಡಿಕೆ ಏರಿದರೆ ಬೆಲೆಗಳೂ ಏರುತ್ತವೆ.

ಜನಸಂಖ್ಯೆಯ ಏರಿಕೆಯೂ ಬೆಲೆ ಏರಿಕೆಗೆ ಕಾರಣವಾಗಿದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಕಲ್ಲಳ್ಳಿಯಲ್ಲಿ ಜನಸಂಖ್ಯೆ ಒಂದು ಸಾವಿರವಿದೆ. ಹತ್ತು ವರ್ಷವಾದ ಮೇಲೆ ಅದು ಒಂದೂವರೆ ಸಾವಿರವಾಗುತ್ತದೆ. ಈಗ ಹಿಂದಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಸರಕುಗಳು ಬೇಕು. ಹೀಗೆ ಜನಸಂಖ್ಯೆ ಏರಿದರೆ ಹೆಚ್ಚು ಸರಕು ಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಇದರಿಂದಾಗಿ ಸರಕುಗಳಿಗೆ ಬೇಡಿಕೆ ಏರುತ್ತದೆ. ಪೈಪೋಟಿ ಜಾಸ್ತಿಯಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಕಾರಣಗಳಿಂದಾಗಿ ಬೆಲೆಗಳು ಏರುತ್ತವೆ.

ಜನರ ಅಭಿರುಚಿಯಲ್ಲಿನ ಬದಲಾವಣೆಯೂ ಬೆಲೆ ಏರಿಕೆಗೆ ಕಾರಣವಾಗ ಬಹುದು. ಜನರ ಒಲುವು ಯಾವ ಸರಕಿಗೆ ತೀವ್ರವಾಗಿರುತ್ತದೋ ಆ ಸರಕಿನ ಬೆಲೆ ಏರುತ್ತದೆ.

ದೇಶದೇಶಗಳ ನಡುವಿನ ಯುದ್ಧಗಳ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲೂ ಬೆಲೆಗಳು ಏರುತ್ತವೆ.

ಬರಗಾಲ, ಭೂಕಂಪ, ಪ್ರವಾಹ, ಚಂಡಮಾರುತಗಳ ಸಂಬಂಧಗಳಲ್ಲೂ ಬೆಲೆ ಏರುತ್ತವೆ.

ಜನರಿಗೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವ್ಯವಹಾರದ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳುವಳಿಕೆ ಇರಬೇಕು. ಯಾವ ವಸ್ತುವಿಗೆ ಎಷ್ಟು ಬೆಲೆ, ಅದರ ಗುಣಮಟ್ಟ ಏನು, ಎಲ್ಲಿ ಅದು ಸಿಗುತ್ತದೆ, ಮುಂತಾದ ವಿವರ ಜನರಿಗೆ ತಿಳಿದಿರಬೇಕು. ಇಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ಮಾರಾಟಗಾರರು ಜನರನ್ನು ಮೋಸ ಮಾಡಬಹುದು. ನಮ್ಮ ಹಳ್ಳಿಗಳಲ್ಲಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳುವಳಿಕೆ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ವಸ್ತುಗಳ ಪ್ಯಾಕಿನ ಮೇಲೆ ಬೆಲೆ ಮುದ್ರಿಸಿರುತ್ತಾರೆ. ಆದರೆ ನಮ್ಮ ಜನರಿಗೆ ಓದು-ಬರಹ ಬರುವುದಿಲ್ಲ. ಇದರಿಂದ ಅವರು ಮೋಸ ಹೋಗುತ್ತಾರೆ. ಅಕ್ಷರ ಜ್ಞಾನ ಇಲ್ಲದಿರುವುದೂ ಸಹ ಬೆಲೆ ಏರಿಕೆಗೆ ಕಾರಣವಾಗಬಹುದು. ಆದ್ದರಿಂದ ಜನರು ಓದು-ಬರಹ ಕಲಿತುಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

ಬೆಲೆ ಏರಿಕೆಯಿಂದ ಕೂಲಿಕಾರರಿಗೆ ಉಂಟಾಗುವ ತೊಂದರೆ

ಕಲ್ಲಳ್ಳಿಯ ಮಾರಪ್ಪ ಒಬ್ಬ ಕೂಲಿಕಾರ. ಊರಿನ ಗೌಡರ ಹೊಲದಲ್ಲಿ ಕೂಲಿ ಮಾಡುತ್ತಾನೆ. ಅವನ ದಿನಗೂಲಿ ಹತ್ತು ರೂಪಾಯಿ. ಮಾರಪ್ಪನ ಮನೆಯಲ್ಲಿ ಐದು ಜನರಿದ್ದಾರೆ. ಮಾರಪ್ಪನ ಹೆಂಡತಿಯೂ ಕೂಲಿ ಮಾಡುತ್ತಾಳೆ. ಅವಳಿಗೆ ದಿನಗೂಲಿ ಐದು ರೂಪಾಯಿ. ಇವರಿಬ್ಬರ ಕೂಲಿಯಿಂದ ಅವರ ಜೀವನ ಸಾಗಬೇಕು. ಪ್ರತಿ ದಿನ ಅವರಿಗೆ ಒಂದು ಕೇಜಿ ಜೋಳ ಬೇಕು. ಜೋಳದ ಬೆಲೆ ಕೇಜಿಗೆ ನಾಲ್ಕು ರೂಪಾಯಿ. ಉಳಿದ ಹಣದಿಂದ ಮಾರಪ್ಪನು ಉಪ್ಪು, ಸಕ್ಕರೆ, ಚಹಾಪುರಿ, ಖಾರದಪುಡಿ, ಎಣ್ಣೆ, ಬಟ್ಟೆ ಕೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ. ಆ ಜೋಳದ ಬೆಲೆ ನಾಲ್ಕು ರೂಪಾಯಿಯಿಂದ ಐದು ರೂಪಾಯಿಗೆ ಏರಿದೆ. ಇದರಿಂದಾಗಿ ಮಾರಪ್ಪನು ಜೋಳದ ಮೇಲೆ ಹೆಚ್ಚು ಖರ್ಚು ಮಾಡಬೇಕಾಗಿದೆ. ಉಳಿದ ಖರ್ಚನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

ಒಂದು ವೇಳೆ ಜೋಳದ ಬೆಲೆ ಕೇಜಿಗೆ ಹತ್ತು ರೂಪಾಯಿಯಾದರೆ? ಮಾರಪ್ಪನಿಗೆ ಜೋಳ ಕೊಂಡ ಮೇಲೆ ಉಳಿಯುವುದು ಕೇವಲ ಐದು ರೂಪಾಯಿ. ಹೀಗೆ ಬೆಲೆ ಏರಿಕೆಯಿಂದ ಬಡ ಜನರ ಬದುಕು ದುರ್ಬರವಾಗುತ್ತದೆ. ಅವರ ಬವಣೆ ಹೇಳ ತೀರದಾಗುತ್ತದೆ.

ಬಡವರು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿಕೊಂಡಿದ್ದಾರೆ. ಬೆಲೆ ಏರಿಕೆಯಿಂದ ಭೀಕರ ಪರಿಣಾಮವುಂಟಾಗುತ್ತದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಬೆಲೆ ಏರಿಕೆ ಕಾಲದಲ್ಲಿ ಮಾರಪ್ಪನಂಥವರಿಗೆ ರಕ್ಷಣೆ ಬೇಕು. ನ್ಯಾಯಬೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಆಹಾರ ಪದಾರ್ಥಗಳು ಮಾರಪ್ಪನಿಗೆ ದೊರೆಯಬೇಕು. ಇಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ಮಾರಪ್ಪನ ಗತಿ ಏನು? ಅವನಿಗೆ ಉಪವಾಸವೇ ಗತಿ!

ನ್ಯಾಯಬೆಲೆ ಅಂಗಡಿ

ಸರ್ಕಾರವು ನ್ಯಾಯ ಬೆಲೆ ಅಂಗಡಿ ಮೂಲಕ ಆಹಾರ ಪದಾರ್ಥವನ್ನು ಬಡ ವರ್ಗಕ್ಕೆ ವಿತರಣೆ ಮಾಡಬೇಕು. ಕಲ್ಲಳ್ಳಿಯಲ್ಲಿ ನ್ಯಾಯ ಬೆಲೆ ಅಂಗಡಿ ಇದೆ. ಆದರೆ

ಅಲ್ಲಿ ರೇಷನ್ ಇದ್ದಾಗ ಮಾರಪ್ಪನ ಬಳಿ ಹಣವಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಮಾರಪ್ಪನ ಬಳಿ ಹಣವಿದ್ದಾಗ ನ್ಯಾಯ ಬೆಲೆ ಅಂಗಡಿಯಲ್ಲಿ ರೇಷನ್ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ರೇಷನ್ ಪಡೆಯಲು ಮಾರಪ್ಪನು ಒಂದು ದಿನವೆಲ್ಲಾ ನ್ಯಾಯಬೆಲೆ ಅಂಗಡಿ ಮುಂದೆ ಕಾಯಬೇಕು. ಅದಕ್ಕಾಗಿ



ಅವನು ಒಂದು ದಿನದ ಕೂಲಿ ಹಾಳಾಗುತ್ತದೆ. ನ್ಯಾಯಬೆಲೆ ಅಂಗಡಿಯಲ್ಲಿನ ಈ ದೋಷಗಳನ್ನು ನಿವಾರಿಸಬೇಕು.

ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಮತ್ತು ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯ

ನಮ್ಮ ದೇಶ ಭಾರತ. ನಮ್ಮದು ಸ್ವತಂತ್ರ ದೇಶ. ಆದರೆ ಸಾವಿರದ ಒಂಬೈನೂರ ನಲವತ್ತೇಳಕ್ಕೆ ಮೊದಲು ಭಾರತವು ಗುಲಾಮಗಿರಿಯಲ್ಲಿತ್ತು. ಅಂದು

ದೇಶವು ಬ್ರಿಟಿಷರ ಅಧೀನದಲ್ಲಿತ್ತು. ಬ್ರಿಟಿಷರು ಭಾರತಕ್ಕೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡಲು ಬಂದರು. ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಅವರು ವ್ಯಾಪಾರದ ಮಳಿಗೆ ತೆರೆದರು. ಬ್ರಿಟಿಷರ ವ್ಯಾಪಾರ-ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ರಕ್ಷಣೆ ಬೇಕಾಗಿತ್ತು. ಅದಕ್ಕಾಗಿ ಸಣ್ಣ ಸೈನ್ಯ ಕಟ್ಟಿದರು. ತುಪಾಕಿ, ಫಿರಂಗಿ, ಮದ್ದು-ಗುಂಡು ತಂದರು. ರಾಜ್ಯ ಕಟ್ಟಿದರು. ಸಾಮ್ರಾಜ್ಯ ಕಟ್ಟಿದರು. ಎರಡು ನೂರು ವರ್ಷಗಳ ಕಾಲ ಈ ದೇಶವನ್ನು ಆಳಿದರು. ಹೇಳಿ ಕೇಳಿ ಅವರು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು. ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ನಡೆಸಿದರು. ದೇಶವನ್ನು ಆಳಿದರು.

ಬ್ರಿಟಿಷರಿಗೆ ಭಾರತೀಯರು ಗುಲಾಮರಾಗಿದ್ದರು. ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಕಚ್ಚಾವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಸೋವಿ ಬೆಲೆಗೆ ಅವರು ಕೊಂಡರು. ಬ್ರಿಟನ್‌ನಲ್ಲಿ ಸಿದ್ಧ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ತಯಾರಿಸಿದರು. ಅವುಗಳನ್ನು ಭಾರತದಲ್ಲಿ ತುಟ್ಟಿ ಬೆಲೆಗೆ ಮಾರಿದರು. ಬ್ರಿಟನ್‌ಗೆ ಭಾರತವು ಕಚ್ಚಾ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಸರಬರಾಜು ಮಾಡಿತು. ಬ್ರಿಟಿಷರು ಭಾರತದಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಮಾರಿದರು. ಭಾರತವು ಬ್ರಿಟನ್‌ಗೆ ಒಂದು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಾಗಿತ್ತು. ಬ್ರಿಟಿಷರಿಗೆ ಆಳ್ವಿಕೆ ಮುಖ್ಯವಾಗಿರಲಿಲ್ಲ. ವ್ಯಾಪಾರ-ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಮುಖ್ಯವಾಗಿದ್ದವು. ವ್ಯಾಪಾರದ ಮೂಲಕ ಬ್ರಿಟಿಷರು ಭಾರತದ ಸಂಪತ್ತನ್ನೆಲ್ಲಾ ಲೂಟಿ ಮಾಡಿದರು. ಸೋವಿ ಬೆಲೆಗೆ ಇಲ್ಲಿಂದ ಕಚ್ಚಾ ಸಾಮಗ್ರಿ ಕೊಂಡರು. ತುಟ್ಟಿ ಬೆಲೆಗೆ ತಮ್ಮ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಇಲ್ಲಿ ಮಾರಿದರು.

ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಸರಕುಗಳ ತಯಾರಿಕೆಯನ್ನು ಬ್ರಿಟಿಷ್ ಸರ್ಕಾರವು ಉತ್ತೇಜಿಸಲಿಲ್ಲ. ಭಾರತೀಯರ ಉದ್ದಿಮೆಗಳೆಲ್ಲಾ ಮುಚ್ಚಿ ಹೋದವು. ಇದರಿಂದಾಗಿ ನಮ್ಮ ಸ್ಥಿತಿ ಹೀನಾಯವಾಯಿತು. ಬ್ರಿಟಿಷರ ವ್ಯಾಪಾರ ನೀತಿಯಿಂದಾಗಿ ಭಾರತವು ಬಡವಾಯಿತು. ಸಂಪತ್ತು ಲೂಟಿಯಾಯಿತು. ಬ್ರಿಟಿಷರ ವ್ಯಾಪಾರ ನೀತಿಯು ಭಾರತಕ್ಕೆ ವಿಷಪ್ರಾಯವಾಗಿತ್ತು.

ಗಾಂಧೀಜಿಯವರ ಸ್ವದೇಶಿ ಚಳುವಳಿ

ಬ್ರಿಟಿಷರಿಗೆ ಬೇಕಾಗಿದ್ದುದು ರಾಜ್ಯವೂ ಅಲ್ಲ. ಸಾಮ್ರಾಜ್ಯವೂ ಅಲ್ಲ. ಅವರಿಗೆ ಬೇಕಾಗಿದ್ದುದು ವ್ಯಾಪಾರ-ಮಾರುಕಟ್ಟೆ. ಇದನ್ನು ಮಹಾತ್ಮ ಗಾಂಧೀಜಿ ಚೆನ್ನಾಗಿ

ಅರ್ಥ ಮಾಡಿಕೊಂಡರು. ಗಾಂಧೀಜಿಯವರು ಬ್ರಿಟಿಷರ ವಿರುದ್ಧ ಯುದ್ಧ ಮಾಡಲಿಲ್ಲ. ಅವರು ಸ್ವದೇಶಿ ಚಳುವಳಿ ಹೂಡಿದರು. ಬ್ರಿಟಿಷರ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಕೊಳ್ಳಬಾರದು ಎಂದು ಗಾಂಧೀಜಿ ಕರೆ ಕೊಟ್ಟರು. ವಿದೇಶಿ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಬೆಂಕಿಗೆ ಇಟ್ಟು ಸುಡಲಾಯಿತು. ಬ್ರಿಟಿಷರ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಬಹಿಷ್ಕರಿಸಲಾಯಿತು. ಇದರಿಂದ ಬ್ರಿಟಿಷರ ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕೆ ಬಲವಾದ ಪೆಟ್ಟು ಬಿದ್ದಿತು. ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಬ್ರಿಟಿಷರ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ನಾಶವಾಯಿತು. ಬ್ರಿಟಿಷರ ತಕ್ಕಡಿಯ ವಿರುದ್ಧ ಗಾಂಧೀಜಿಯವರು ಚರಕವನ್ನು ಹಿಡಿದರು. ಇದರಿಂದಾಗಿ ಬ್ರಿಟಿಷರಿಗೆ ಭಾರತದಿಂದ ಲಾಭವಿಲ್ಲದಂತಾಯಿತು. ವ್ಯಾಪಾರ ಕುಗ್ಗಿತು. ಲಾಭ ಕಡಿಮೆಯಾಯಿತು. ವಿಧಿಯಿಲ್ಲದೆ ಭಾರತವನ್ನು ಬಿಟ್ಟುಹೋದರು.

ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೂ ನಮ್ಮ ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯ ಚಳುವಳಿಗೂ ಸಂಬಂಧವಿದೆ. ನಮ್ಮ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಿಂದ ಆಕರ್ಷಿತರಾಗಿ ವಿದೇಶಿ ವ್ಯಾಪಾರಗಾರರು ಇಲ್ಲಿಗೆ ಬರುತ್ತಾರೆ. ವಿದೇಶಿ ವ್ಯಾಪಾರಗಾರರು ಸ್ವದೇಶಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯನ್ನು ಆಕ್ರಮಿಸುತ್ತಾರೆ. ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಲಾಭಗಳಿಸುತ್ತಾರೆ. ಹಿಂದೆ ಬ್ರಿಟಿಷರು ಹೀಗೆ ಮಾಡಿದರು. ಇಂದು ವಿದೇಶಿ ವ್ಯಾಪಾರಗಾರರು ಭಾರತಕ್ಕೆ ಬರುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಇವರ ಉದ್ದೇಶವೂ ವ್ಯಾಪಾರ-ಲಾಭ

ನಮ್ಮ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ನಮ್ಮ ವಶದಲ್ಲಿರಲಿ

ನಮ್ಮ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ನಮ್ಮ ವಶದಲ್ಲಿರಬೇಕು. ನಮ್ಮ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ನಮಗೆ ಮುಕ್ತವಾಗಿರಬೇಕು. ನಮ್ಮ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯು ವಿದೇಶಿಯರಿಗೆ ಮುಕ್ತವಾಗಿರಬಾರದು. ಇಂದು ಸರ್ಕಾರವು ಮುಕ್ತ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ನೀತಿ ಜಾರಿಗೊಳಿಸಿದೆ. ಇದು ಒಳ್ಳೆಯ ಕ್ರಮ. ಆದರೆ ವಿದೇಶಿ ವ್ಯಾಪಾರಗಾರರನ್ನು ನಡೆಮುಡಿ ಹಾಕಿ ಸ್ವಾಗತಿಸುವ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇಲ್ಲ. ಏಕೆಂದರೆ ವಿದೇಶಿ ವ್ಯಾಪಾರಗಾರರು ಕೇವಲ ಲಾಭದ ಆಸೆಯುಳ್ಳವರು. ವ್ಯಾಪಾರದ ಮುಖ್ಯ ಗುರಿ ಲಾಭ, ಸರಿ. ಆದರೆ ನಮ್ಮ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯು ವಿದೇಶಿಯರಿಗೆ ಲಾಭದಾಯಕವಾದರೆ ನಮಗೇನು ಬಂತು? ಆದ್ದರಿಂದ ನಮ್ಮ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ನಮ್ಮ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಮಾತ್ರ ಮುಕ್ತವಾಗಿರಬೇಕು.

ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಗಂಡಸರದೇ ಆಳ್ವಿಕೆ

ಕಲ್ಲಳ್ಳಿಯಲ್ಲಿ ಹತ್ತಾರು ಅಂಗಡಿಗಳಿದ್ದಾವೆ. ಹೋಟೆಲುಗಳಿದ್ದಾವೆ. ಚಹಾಗೂಡುಗಳಿದ್ದಾವೆ. ಪ್ರತಿ ಭಾನುವಾರ ಅಲ್ಲಿ ಸಂತೆ ನಡೆಯುತ್ತದೆ. ಸಂತೆಯ



ದಿನವಂತೂ ಅದೆಷ್ಟು ಅಂಗಡಿಗಳು! ಈ ಎಲ್ಲಾ ಅಂಗಡಿ, ಹೋಟೆಲು, ಗೂಡುಗಳಲ್ಲಿ ಗಂಡಸರದೇ ಆಡಳಿತ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಗಂಡಸರದೇ ಆಳ್ವಿಕೆ. ಅವರದೇ ಕಾರಬಾರು. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಾರ ನಡೆಸುವವರು ಗಂಡಸರು. ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವವರೂ ಗಂಡಸರೇ! ಹಣ ಎಣಿಸುವವರೂ ಅವರೇ, ಲೆಕ್ಕ ಬರೆಯುವವರೂ ಅವರೇ, ಅಪವಾದವೆಂಬಂತೆ ಅಲ್ಲಿ-ಇಲ್ಲಿ ಹೆಂಗಸರು ಕಂಡು ಬರುತ್ತಾರೆ. ತಲೆ ಮೇಲೆ ಬುಟ್ಟಿ ಹೊತ್ತುಕೊಂಡು ಕೆಲವು ಹೆಂಗಸರು ಕಾಯಿಪಲ್ಯ ಮಾರುತ್ತಾರೆ. ಇನ್ನೂ ಕೆಲವರು ಬಳೆ,

ಟೇಪು, ಕುಂಕುಮ, ಬಾಚಣಿಕೆ ಮಾರುತ್ತಾರೆ. ಇಷ್ಟನ್ನು ಬಿಟ್ಟರೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಗಂಡಸರದೇ ವ್ಯವಹಾರ. ಗಂಡಸರದೇ ಮೇಲುಗೈ. ಕಲ್ಲಳ್ಳಿಯ ಸೋಮಣ್ಣನ ಮನೆಯಲ್ಲಿ, ಹುಲಗಪ್ಪನ ಮನೆಯಲ್ಲಿ, ಕೃಷ್ಣಪ್ಪನ ಮನೆಯಲ್ಲಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಿಂದ ಸಾಮಾನು ಕೊಂಡು ತರುವವರೂ ಗಂಡಸರೇ ಆಗಿದ್ದಾರೆ.

ಯಾಕೆ ಹೀಗೆ?

ಹೆಂಗಸರಿಗೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡಲು ಬರುವುದಿಲ್ಲವೆ?

ಹೆಂಗಸರಿಗೆ ವ್ಯಾಪಾರ-ವ್ಯವಹಾರ ಮಾಡಲು ಬರುವುದಿಲ್ಲ ಎಂದು ಜನ ನಂಬಿದ್ದಾರೆ. ಹೆಂಗಸರ ಕೆಲಸ ಅಡಿಗೆ ಮನೆಯಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ಎಂದು ಹೇಳುತ್ತಾರೆ. ಹಣಕಾಸಿನ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ ಹೆಂಗಸರಿಗೆ ತಿಳಿಯುವುದಿಲ್ಲ ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ. ಚೌಕಾಸಿ ಮಾಡಲು ಹೆಂಗಸರಿಗೆ ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ. ಇದೆಲ್ಲಾ ಸುಳ್ಳು. ಇದನ್ನು ನಂಬಬಾರದು. ಇದೊಂದು ತಪ್ಪು ತಿಳುವಳಿಕೆ. ಈ ತಪ್ಪು ತಿಳಿವಳಿಕೆಯಿಂದಾಗಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಹೆಂಗಸರಿಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಅವಕಾಶ ನೀಡುತ್ತಿಲ್ಲ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಹೆಂಗಸರು ಕೇವಲ ಇರುತ್ತಾರೆ. ಆದರೆ ಅವರು ಕೇವಲ ಸಹಾಯಕರು. ಹೆಂಗಸರು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಾಗುವುದು ಅಪರೂಪ.

ಗಂಡಸರು ಮತ್ತು ಹೆಂಗಸರಲ್ಲಿ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳೇನಿಲ್ಲ. ಹೆಂಗಸರೂ ಕೂಡ ಗಂಡಸರಷ್ಟೇ ಚೆನ್ನಾಗಿ ವ್ಯಾಪಾರ ನಡೆಸಬಲ್ಲರು. ಹೆಂಗಸರೆಲ್ಲಾ ದಡ್ಡರಲ್ಲ. ಅವರಿಗೂ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ ಮಾಡಲು ಬರುತ್ತದೆ. ಹಣಕಾಸಿನ ವ್ಯವಹಾರ ಅವರಿಗೂ ತಿಳಿಯುತ್ತದೆ. ಇದರಲ್ಲಿ ಯಾರೂ ಮೇಲೂ ಅಲ್ಲ. ಯಾರೂ ಕೀಳೂ ಅಲ್ಲ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಹೆಂಗಸರಿಗೆ ಅವಕಾಶ ಕೊಟ್ಟಿಲ್ಲ ಅಷ್ಟೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಗಂಡಸರು ಮತ್ತು ಹೆಂಗಸರಿಗೆ ಸಮಾನ ಅವಕಾಶವಿರಬೇಕು.

ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಮೋಸ

ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ನಿಯತ್ತು ಇರಬೇಕು. ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕೂ ಒಂದು ಧರ್ಮ ಇರುತ್ತದೆ. ಆದರೂ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಮೋಸ ನಡೆಯುತ್ತದೆ. ಲಾಭ ಗಳಿಸುವುದೇ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ಮುಖ್ಯ ಗುರಿ. ಇದೆಲ್ಲಾ ಸರಿ. ಆದರೆ ದುರಾಸೆಯಿಂದ ಕೆಲವು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಮೋಸ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಕುತಂತ್ರದಿಂದ ಬೆಲೆ ಏರಿಸುತ್ತಾರೆ. ಕಳ್ಳ ದಾಸ್ತಾನು ಇಡುತ್ತಾರೆ. ಕೃತಕ ಅಭಾವ-ಸೃಷ್ಟಿಸುತ್ತಾರೆ. ಧವಸ-ಧಾನ್ಯಗಳಲ್ಲಿ ಕಸ-ಹರಳು ಬೆರೆಸುತ್ತಾರೆ. ಇದನ್ನು ಕಲಬೆರಕೆ ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ.

ಕಲಬೆರಕೆ

ಚಹಾಪುಡಿಯಲ್ಲಿ ಹುಣಸೆ ಹಣ್ಣಿನ ಬೀಜದ ಪುಡಿ ಬೆರಸುತ್ತಾರೆ. ಖಾರದ ಪುಡಿಯಲ್ಲಿ ಹೊಟ್ಟು ಬೆರಸುತ್ತಾರೆ. ಅವಧಿ ಮುಗಿದ ಔಷಧಿಗಳನ್ನು ಮಾರುತ್ತಾರೆ. ತೂಕ-ಅಳತೆಯಲ್ಲಿ ಮೋಸ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಕಲಬೆರಕೆಯಿಂದ ಸಾವು ನೋವು ಉಂಟಾಗಬಹುದು. ಈ ಅಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಮಾಡುವುದು ಅಪರಾಧ. ಇದಕ್ಕೆಲ್ಲಾ ಶಿಕ್ಷೆ ಕೊಡಲಾಗುವುದು. ಈ ಮೋಸ-ಕಲಬೆರಕೆ-ಕುತಂತ್ರಗಳನ್ನು ತಡೆಯಲು ಕಾನೂನುಗಳಿವೆ.

ಗ್ರಾಹಕ ರಕ್ಷಣೆ ಕಾನೂನು

ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ಇಂತಹ ಮೋಸ-ಕಲಬೆರಕೆ, ಕುತಂತ್ರಗಳನ್ನು ತಡೆಯಲು ಸರ್ಕಾರವು ಗ್ರಾಹಕ ಹಿತರಕ್ಷಣಾ ಕಾನೂನು ಜಾರಿಗೊಳಿಸಿದೆ. ಗ್ರಾಹಕ ಹಿತರಕ್ಷಣಾ ನ್ಯಾಯಾಲಯಗಳನ್ನು ರಚಿಸಿದೆ. ಗ್ರಾಹಕರ ದೂರುಗಳನ್ನು ಈ ನ್ಯಾಯಾಲಯಗಳಲ್ಲಿ ವಿಚಾರಣೆ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಈ ರೀತಿಯ ಅಕ್ರಮ, ಅನೀತಿ, ಅನ್ಯಾಯ, ಕಲಬೆರಕೆಗಳಿಗೆ ಸರಿಯಾದ ಪರಿಹಾರವೆಂದರೆ ಗ್ರಾಹಕರ ಜಾಗೃತಿ. ಜನರು ಎಚ್ಚೆತ್ತುಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಖರೀದಿದಾರರು

ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಜನರ ಮೌಢ್ಯ ಅಜ್ಞಾನಗಳನ್ನು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ದುರುಪಯೋಗಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದಾರೆ.

ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ದುರಾಸೆ-ಸ್ವಾರ್ಥ ಮನೋಭಾವಗಳು, ಮೋಸ-ಕುತಂತ್ರಗಳಿಗೆ ಕಾರಣವಾಗಿದೆ. ಒಂದೇ ದಿನದಲ್ಲಿ ಶ್ರೀಮಂತರಾಗಬೇಕೆಂದು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಬಯಸುತ್ತಾರೆ. ಖರೀದಿದಾರರು ಎಚ್ಚರಗೊಂಡರೆ ತೂಕ-ಅಳತೆಗಳಲ್ಲಿನ ಮೋಸವನ್ನು ತಡೆಯಬಹುದು. ಜನರಲ್ಲಿ ಪ್ರಶ್ನೆ ಮಾಡುವ ಪ್ರವೃತ್ತಿ ಬೆಳೆಯಬೇಕು. ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳುವ ಜನರು ಬಾಯಿ ಮುಚ್ಚಿಕೊಂಡಿರಬಾರದು. ಇದಕ್ಕೆ ಜನರು ಓದು-ಬರಹ ಕಲಿತುಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಬೆಲೆ ಎಷ್ಟು ಎಂಬುದನ್ನು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ವಸ್ತುಗಳ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಬಗ್ಗೆ ನಿಗಾ ಇಡಬೇಕು.

ಕಪ್ಪು ಮಾರುಕಟ್ಟೆ

ಕಪ್ಪಾದ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯೇನೂ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ಕಳ್ಳತನದಲ್ಲಿ ಕಾನೂನು ಮುರಿದು ನಡೆಸುವ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಕಪ್ಪು ವ್ಯವಹಾರ ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ. ವ್ಯಾಪಾರ-ವಹಿವಾಟಿನ ಸರಿಯಾದ ಲೆಕ್ಕವನ್ನು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಸರ್ಕಾರಕ್ಕೆ ಕೊಡುವುದಿಲ್ಲ. ತೆರಿಗೆಯನ್ನು ಸರಿಯಾಗಿ ನೀಡುವುದಿಲ್ಲ. ತೆರಿಗೆಯನ್ನು ಕೊಡದೆ ತಪ್ಪಿಸುತ್ತಾರೆ. ಸರ್ಕಾರವು ನಿಗದಿಪಡಿಸಿದ ಬೆಲೆಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಬೆಲೆಗೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಕಳ್ಳ ದಾಸ್ತಾನು ಇಡುತ್ತಾರೆ. ಕಳ್ಳ ಸಾಗಾಣಿಕೆ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಇಂತಹ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಕಪ್ಪು ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ.

ಕಪ್ಪು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯನ್ನು ಜನರು ಬೆಂಬಲಿಸಬಾರದು. ಅದೊಂದು ಮೋಸ. ದೇಶಕ್ಕೆ ಮಾಡುವ ದ್ರೋಹ. ಕಪ್ಪು ದಂಧೆ ಮಾಡುವವರನ್ನು ಹಿಡಿದು ಸರ್ಕಾರಕ್ಕೆ ಒಪ್ಪಿಸಬೇಕು. ಕಪ್ಪು ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವ್ಯಾಪಾರದಿಂದ ನಮ್ಮ ಸಂಪತ್ತು ದೇಶದಿಂದ ಹೊರಗೂ ಹೋಗಬಹುದು. ಕಪ್ಪು ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ನಡೆಸುವವರು ದೇಶ ದ್ರೋಹಿಗಳು. ಜನರು ಎಚ್ಚರವಹಿಸಬೇಕು. ಕಪ್ಪು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ನಾವು ಖರೀದಿಸದಿದ್ದರೆ ಅದು ಮುಚ್ಚಿ ಹೋಗುತ್ತದೆ. ನಾವೆಲ್ಲಾ ಭಾರತ ದೇಶದ ನಾಗರಿಕರು. ನಾಗರೀಕ

ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರ ಮಾಡಬೇಕು. ನಾವೆಲ್ಲಾ ಸರ್ಕಾರಕ್ಕೆ ಸರಿಯಾಗಿ ತೆರಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕು.

ಉಪಸಂಹಾರ

ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯು ಒಂದು ಸಾಮಾಜಿಕ ಬದಲಾವಣೆಯ ಸಾಧನ. ಅದರಿಂದ ಬೇಕಾದಷ್ಟು ಲಾಭಗಳಿವೆ. ಆದರೆ ಅದಕ್ಕೆ ಕೆಲವು ಅವಗುಣಗಳೂ ಇವೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯು ಮನುಷ್ಯನ ನಿಯಂತ್ರಣದಲ್ಲಿರಬೇಕು. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಮಾಯಾ ಜಾಲಕ್ಕೆ ಮನುಷ್ಯ ಬಲಿಯಾಗಬಾರದು. ಮನುಷ್ಯನು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಅಡಿಯಾಳಾಗಬಾರದು.

ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯು ಮುಕ್ತವಾಗಿರಬೇಕು. ನೌಕರ ಶಾಹಿಯ ಹಿಡಿತದಿಂದ ಅದು ಮುಕ್ತವಾಗಿರಬೇಕು. ಅದು ಸ್ವದೇಶಿಯರಿಗೆ ಮುಕ್ತವಾಗಿರಬೇಕು. ಸರ್ಕಾರದ ಅಂಕುಶ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಮೇಲಿರಬೇಕು. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯನ್ನು ವಿದೇಶಿಯರಿಗೆ ಪೂರ್ಣ ತೆರೆಯುವುದು ಸೂಕ್ತವಲ್ಲ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ-ವ್ಯಾಪಾರದಿಂದಲೇ ಹಿಂದೆ ಭಾರತವು ಗುಲಾಮಗಿರಿಗೆ ತುತ್ತಾಗಿತ್ತು. ಗಾಂಧೀಜಿಯವರ ಸ್ವದೇಶಿ ತತ್ವವನ್ನು ಪರಿಪಾಲಿಸಬೇಕು. ವಿದೇಶಿಯರು ಬರಲಿ. ಆದರೆ ಅವರ ವ್ಯಾಪಾರದ ಮೇಲೆ ನಮ್ಮ ನಿಯಂತ್ರಣ ಇರಬೇಕು. ವಿದೇಶಿ ವ್ಯಾಪಾರ ವಿದೇಶಿ ಬಂಡವಾಳದ ಹೆಸರಿನಲ್ಲಿ ದೇಶವನ್ನು ಒತ್ತೆ ಇಡುವ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇಲ್ಲ.

ಕನ್ನಡ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾ … ಮಟ್ಟದವರೆಗೆ ಉತ್ತಮ
ಹಾಗೂ ಉಪ … 'ಪಠ್ಯಪುಸ್ತಕ ರಚನಾ
ವಿಭಾಗ'ವನ್ನು … ಪಠ್ಯಪುಸ್ತಕ ರಚನೆ
ಮಾಡಬೇಕೆಂದು … ಖೆ. ನವಸಾಕ್ಷರರಿಗಾಗಿ
ಪುಸ್ತಕ ಬರೆಸು … ಯಕ್ಕೆ ವಹಿಸಿಕೊಟ್ಟರು.
ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯ … ಪ್ರಖ್ಯಾತ ಲೇಖಕರನ್ನು,
ಭಾಷಾತಜ್ಞರನ್ನು … ವರೆಲ್ಲರ ಅಭಿಪ್ರಾಯ,
ಸಲಹೆ, ಸಹಕಾ … ಮುದ್ರಣ ವಿನ್ಯಾಸ,
ಚಿತ್ರಗಳ ಮಹ … ಅನೇಕ ಸಲ ಚರ್ಚಿಸಿ
ಯೋಜನೆಯನ್ನು …

ನವಸಾಕ್ಷರರಿಗಾ … ಲೇ ಪ್ರಕಟವಾಗಿರುವ
ಪುಸ್ತಕಗಳನ್ನೆಲ್ಲ … ಭಾಷಾತಜ್ಞರಿಂದ
ಪರಿಶೀಲಿಸಲಾಯಿ … ಮಿಸಿಕೊಂಡು ಅವರಿಗೆ
ಕಮ್ಮಟಗಳನ್ನು … ತ್ಯಂತ ಆಯ್ದ ಜಿಲ್ಲೆ,
ತಾಲೂಕುಗಳಿಗೆ … ತ್ತಿರುವವರಿಂದ ಅದರ
ಗುಣದೋಷಗಳ … ಲ್ಲ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯದ
ಗಣಕಯಂತ್ರದ … ಸಹಾಯಕರು ನೀಡಿದ್ದ
ಮಾಹಿತಿಗಳನ್ನೆಲ್ಲ … ಗುಣವಾಗಿ ವಿಷಯಿಸಿದ
ಆದ್ಯತೆಗಳನ್ನು … ತ ಲೇಖಕರು ನಮ್ಮ
ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯದ ಪ್ರಾಧ್ಯಾಪಕರ ಜೊತೆ ಚರ್ಚಿಸಿ ತಮ್ಮ ಹಸ್ತಪ್ರತಿಗಳಿಗೆ ಅಂತಿಮ ರೂಪ ಕೊಟ್ಟರು. ಕಲಾವಿದರು ವಿಷಯಗಳಿಗೊಪ್ಪುವ ಚಿತ್ರಗಳನ್ನು ಬರೆದುಕೊಟ್ಟರು. ಹೀಗೆ ಸಿದ್ಧಗೊಂಡ ಹಸ್ತಪ್ರತಿಗಳನ್ನು ನವಸಾಕ್ಷರರ ಬಳಿ ಕೊಂಡೊಯ್ದು ಅವರ ಮುಂದೆ ಪಠಿಸಿ ನಂತರ ಅವರ ಅಭಿಪ್ರಾಯ, ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆಗಳನ್ನು ಅಳವಡಿಸಿ ಹಸ್ತಪ್ರತಿಯನ್ನು ಅಂತಿಮಗೊಳಿಸಲಾಯಿತು.

ನಮ್ಮ ಬಹುಸಂಖ್ಯಾತ ಸಮುದಾಯ ಅನಕ್ಷರಸ್ಥರೇ ಹೊರತು ಅವಿದ್ಯಾವಂತರಲ್ಲ. ನೃಪತುಂಗ ಹೇಳುವಂತೆ ಅವರು "ಚದುರರ್ ನಿಜದಿಂ ಕುರಿತೋದದೆಯುಂ ಕಾವ್ಯ ಪ್ರಯೋಗ ಪರಿಣತ ಮತಿಗಳ್". ಅನುಭವದಲ್ಲಿ, ವಿವೇಕದಲ್ಲಿ, ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ, ತಿಳುವಳಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಆ ಜನ ಚದುರರು. ಹೀಗೆಂದು ಅವರನ್ನು ಅಕ್ಷರಧಲಿತರನ್ನಾಗಿಯೂ ಉಳಿಸುವಂತಿಲ್ಲ. ಅವರಲ್ಲಿ ಅಕ್ಷರ ಕಲಿಯುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವಿದೆ. ಕಲಿಸುವ ಹೊಣೆ ಸರ್ಕಾರಗಳ, ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯಗಳ ಮೇಲಿದೆ. ಈ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ದೇಶದಾದ್ಯಂತ ಸಾಕ್ಷರತಾ ಆಂದೋಲನ ನಡೆಯುತ್ತಿದೆ. ಆದರೆ ಈ ಅಕ್ಷರ ಸಂಸ್ಕೃತಿಯ ಆಂದೋಲನದಲ್ಲಿ ಕಲಿತವರಿಗೆ ಮತ್ತು ಕಲಿಯುವವರಿಗೆ ಉತ್ತಮ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಪುಸ್ತಕಗಳ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇದೆ. ಕಲಿತವರು ಮರೆಯದಂತೆ, ಕಲಿಕೆಯನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸುವಂತೆ ನೋಡಿ ಕೊಳ್ಳುವುದು ಎಲ್ಲರ ಕರ್ತವ್ಯ.

ಕನ್ನಡ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯವು ನಾಡಿನ ಹಲವು ವಿದ್ವಾಂಸರೊಂದಿಗೆ ಸೇರಿ ನಡೆಸಿದ ಒಂದು ಸಾಮೂಹಿಕ ಪ್ರಯತ್ನದ ಫಲವಾಗಿ ಈ ಪುಸ್ತಕ ರೂಪತಾಳಿದೆ. ನವಸಾಕ್ಷರರು ಈ ಪುಸ್ತಕವನ್ನು ಪ್ರೀತಿಯಿಂದ ಸ್ವೀಕರಿಸುತ್ತಾರೆಂದು ನಂಬಿದ್ದೇವೆ. ಈ ಯೋಜನೆಯ ಯಶಸ್ಸಿಗೆ ಕಾರಣರಾಗಿರುವ ಉನ್ನತ ಸಲಹಾ ಸಮಿತಿ ಹಾಗೂ ಸಂಪಾದಕ ಸಮಿತಿಯ ಸದಸ್ಯರಿಗೆ, ಲೇಖಕರಿಗೆ, ಕಲಾವಿದರಿಗೆ ಹಾಗೂ ಈ ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿ ಪ್ರತ್ಯಕ್ಷವಾಗಿ, ಪರೋಕ್ಷವಾಗಿ ನಮ್ಮೊಡನೆ ಪಾಲ್ಗೊಂಡವರೆಲ್ಲರಿಗೂ ನಮ್ಮ ಹೃತ್ಪೂರ್ವಕವಾದ ವಂದನೆಗಳು. ನಮ್ಮ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯದ ಮೇಲೆ ವಿಶ್ವಾಸವಿಟ್ಟು ಇಂತಹ ಒಂದು ಗುರುತರವಾದ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ವಹಿಸಿಕೊಟ್ಟ ಲೋಕಶಿಕ್ಷಣ ಇಲಾಖೆಯ ನಿರ್ದೇಶಕರಾದ ಶ್ರೀ ಲೂಕೋಸ್ ವಲ್ಲತ್ತರೈ ಅವರಿಗೆ ನನ್ನ ಕೃತಜ್ಞತೆಗಳು. ಓದುಗರು ಈ ಪುಸ್ತಕದ ಬಗ್ಗೆ ತಮ್ಮ ಅಭಿಪ್ರಾಯಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿದರೆ ನಮ್ಮ ಪಠ್ಯಪುಸ್ತಕ ರಚನೆಗೆ ಉಪಯೋಗವಾಗುತ್ತದೆ.

ಚಂದ್ರಶೇಖರ ಕಂಬಾರ
ಕುಲಪತಿಗಳು